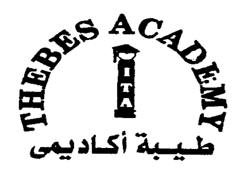


مبادىء النظرية الاقتصادية الجزئية

ا.د / عبد الرحمن محمد تريل

تقديم

تعتبر دراسة علم الاقتصاد من الدراسات الهامة والأساسية التي يجب أن يلم بها الطالب في مراحل تعليمه المختلفة وبالذات في مرحلة التعليم الجامعي، حيث تمده هذه الدراسة ببعض المفاهيم الهامة التي تمكنه من فهم العديد من القضايا التي يمر بها الإنسان في حياته اليومية وتجعل الطالب قادراً على مسايرة وفهم المتغيرات الاقتصادية في المجتمع. فحياتنا اليومية ذاخرة بالموضوعات الاقتصادية والتي تلعب دوراً رئيسياً في مدى شعور الفرد بالرضا والإحساس بمدى قدرة الدولة على إشباع حاجاته المتعددة وتوفير مستوى معيشي مناسب في ضوء الموارد الاقتصادية المتاحة. كما يلعب المستوى الاقتصادي للدولة دوراً هاماً ورئيسياً في علاقات الدول وبعضها سواء على المستوى الاقتصادي أو المستوى السياسي.

وعلم الاقتصاد يتسع ليشمل كل كبيرة وصغيرة في حياتنا اليومية. ولعل ذلك هو السبب في أن كل كاتب يحاول أن يعرف علم الاقتصاد من زاوية قد تختلف عن تلك التي يعرفه منها غيره. ولكن كل هذه التعريفات ومهما اختلفت وتباينت فإنها في النهاية تتلاقي جميعها عند نقطة مركزية معينة يدور حولها علم الاقتصاد وهذه النقطة هي ما تعرف بالمشكلة الاقتصادية (Economic Problem).

ويهتم علم الاقتصاد بصفة أساسية بقضايا إدارة مصادر الثروة سواء كان ذلك بواسطة الفرد أو العائلة أو الدولة ذاتها. وليس القصد من دراسة علم الاقتصاد تعليم الناس كيف يصبحون أغنياء بل أن الغاية منه كشف وتوضيح العلاقة النسبية لهذه الناحية من السلوك الإنساني خلال مجهوده في الحصول على الثروة وفي استعمال هذه الثروة ،

ومع ذلك فان الشخص الذي يفهم تلك العلاقة يصبح أقدر من غيره على تفهم الحقائق وأحكام سياسته في تحقيق الكثير من رغباته المادية.ومن هذا المنطلق تضح أهمية دراسة علم الاقتصاد.

ويتضمن هذا الكتاب شرحاً للموضوعات الأساسية للنظرية الاقتصادية الجزئية بأسلوب مبسط يناسب الطالب المبتدئ في دراسة علم الاقتصاد. فالنظرية الاقتصادية الجزئية هي أحد الشقين الأساسيين في النظرية الاقتصادية حيث أن الشق الثاني للنظرية الاقتصادية هو النظرية الاقتصادية الكلية (Macroeconomics) . وقد روعي أن يشتمل هذا الكتاب علي مجموعة من المصطلحات المألوفة في المرحلة الأولي للدراسات الاقتصادية حتى يسهل على الطالب فيما بعد متابعة الدراسة في مجالات النظرية الاقتصادية.

والله أسأل أن يكون هذا الكتاب مرجعاً مناسباً للطالب المبتدئ في دراسة النظرية الاقتصادية ، وأن يمد الطالب بما يفيده في فهم العديد من القضايا الاقتصادية التي نعيشها في حياتنا اليومية. والله ولى التوفيق..

أ.د عبد الرحمن محمد تريل

الباب الأول

في مفهوم علم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية

مقدمة :

اشتقت كلمة اقتصاد **Economic** في أصلها الإنجليزي من الكلمة اليونانية التي معناها إدارة أو تدبير المنزل **Okonomos** لان الفكرة الأساسية في الاقتصاد هي القيام بإدارة مصادر الثروة سواء كان ذلك بواسطة الفرد أو العائلة أو الدولة ذاتها.

ويعتبر الإنسان مقتصداً إذا أحسن استغلال مصادر الثروة واستعملها بالطريقة التي تمكنه من الحصول علي أكبر فائدة مادية، فإذا كان لدى الفرد ما يسد به حاجته ويشبع به رغباته متى أراد فلا يكون في حاجة إذن إلى دراسة المشاكل الاقتصادية والبحث في علم الاقتصاد. ولكن مصادر الثروة تستلزم مجهوداً لتهيئتها كي تصبح على حالة يمكن أن تشبع رغبات الناس. ولأن وقت الإنسان محدود فانه تواجهه مشكلة اختيار ما يصح أن ينتج من سلع وخدمات يمكن أن يحصل من ورائها على أكبر نصيب من إشباع رغباته ويصرف أقل مجهود في ذلك.

وليس القصد من دراسة علم الاقتصاد تعليم الناس كيف يصبحون أغنياء بل أن الغاية منه كشف وتوضيح العلاقة النسبية لهذه الناحية من السلوك الإنساني خلال مجهوده في الحصول على الثروة وفي استعمال هذه الثروة، ومع ذلك فان الشخص الذي يفهم تلك العلاقة

يصبح أقدر من غيره على تفهم الحقائق وأحكام سياسته في تحقيق الكثير من رغباته المادية.

إن المجتمع المعقد الذي نعيش فيه اليوم يتميز بإعطاء أهمية كبرى للقيم الاجتماعية التي تؤثر كثيراً في سلوك الأفراد والتي تضمن التنسيق في العمل في هذا المجتمع. ولقد كان للدرجة العليا من الاعتماد علي الغير، والاتصال المستمر لأفراد المجتمع ببعضهم، وللدرجة التي تعتمد فيها رفاهية الفرد على ما يقوم به الغير من أعمال. كل هذه العوامل ساعدت علي قيام نظام معقد متكامل يضمن التنسيق بين أوجه نشاط الأفراد المتعددين الذين يكونون ذلك المجتمع.

ويختلف النظام المعقد الحديث اختلافا كبيراً عن النظام الذي ساد المجتمعات البدائية التي كانت فيها الأسرة أو المجموعة الصغيرة ذات كفاية إنتاجية كبيرة.

ويمكن تقسيم القيم الاجتماعية إلى عدة مجموعات منها الدينية والسياسية والعائلية.... الخ. وأن القيم أو المبادئ الاجتماعية تعد أساساً لدراسة المبادئ الاقتصادية والتي يمكن عن طريقها دراسة النظام الاقتصادي. والنظام الاقتصادي يكون أساس العمل فيه هو استخدام مصادر الثروة المختلفة النادرة بالنسبة للحاجة إليها في إشباع الرغبات البشرية.

ولو وجدت السلع والخدمات في الطبيعة بكميات تفوق الكميات التي يرغبها الإنسان، مثل الهواء والشمس مثلاً فان المبادئ والقواعد

الاقتصادية تكون غير ذات قيمة لقيام المجتمع. حيث أن كل الرغبات يمكن إشباعها بدون مجهود وبدون تعارض مع عمل ورغبات الآخرين ، فالاستخدام المتزايد لسلعة ما بواسطة فرد ما لا يقلل الكميات ولا يؤثر في الكميات التي يرغب الآخرون في الحصول عليه لإشباع رغباتهم، ولا تستدعي الحاجة إعداد تنسيق خاص لاستخدام مصادر الثروة ، كما أنه لا تستدعى الحاجة وضع قيود على تصرفات الإنسان ، إلا أن العالم الذي نعيشه اليوم ليس من هذا النوع. فطالما وجدت السلع والخدمات بكميات أقل من الطلب عليها فلابد من وجود تعارض بين الأفراد لامتلاك تلك السلع والخدمات وبالتالي فلابد من وضع مبادئ وقواعد لوضع حلول لهذا التعارض. وفي الحالات التي يمكن لكل فرد إشباع رغباته بعمله المباشر بأن يحصل من الطبيعة بعمله الخاص على السلع والخدمات التي يحتاجها لإشباع رغبات فإن المبادئ والقواعد الاقتصادية تكون ذات أهمية قليلة في حياة الإنسان.

وأساس القيام بالنشاط الاقتصادي هو وجود الرغبات الفردية. فالإنسان يولد ومعه رغبات خاصة بعضها ضروري والآخر كمالي. فالإنسان يحتاج إلي الغذاء ليس فقط لأنه ضروري للحياة ، بل أيضاً لإشباع تذوقه الخاص.

والإنسان أيضاً يعمل جاهداً على الابتعاد عن الوسائل المعيشية الغير مريحة مثل الحرارة أو البرودة الزائدة وهو يبحث عن الأمان والضمان لاستمرار حصوله على الوسائل التي يشبع بها رغباته

التي تعود عليها. وهو أيضاً يبحث عن اعتراف الآخرين واحترامهم له وغير ذلك من الرغبات.

والاختيار الذي يقوم به الفرد للحصول علي سلعة معينة لإشباع رغبة، عادة يعتمد أساساً على عادات وتقاليد المجتمع الذي يعيش فيه. فنوع وطراز الملابس التي يختارها الإنسان لاتقاء البرد القاسي يتوقف علي تقاليد وعادات ، وأنواع الأطعمة التي يتناولها الفرد تتأثر أساساً بطباع المجموعات التي يعيش بينها ، كما وأن وسائل الترفيه المتبعة تحددها التقاليد الجارية خلال تلك الفترة من الزمن، والوسائل التي يتبعها الإنسان في احتلال مركز اجتماعي في البيئة التي يعيش فيها تختلف من مجتمع إلى آخر ، وقد يعتمد ذلك على عدد الزوجات ، حجم المنزل الذي يمتلكه، أو طبيعة ونوع العمل الذي يعمله.

ماهية علم الاقتصاد

يمثل الاقتصاد فرعاً من تلك الدراسة المنظمة الكبيرة للعالم الذي نعيش فيه والذي نسميها العلم (Science). ومن الواضح أن تقسيم العلم إلى فروع مختلفة كالطبيعة والكيمياء والبيولوجي وغيرها من التقسيمات هي غالباً مسألة سلوكية. وإذا ما قسمنا العلم إلى مجموعات أو فروع واسعة فإن علم الاقتصاد (Economic Science) يقع دون شك في مجموعة العلوم الإنسانية أو الاجتماعية – أي تلك العلوم التي تدرس السلوك الإنساني – حيث

تتقابل موضوعات البحث في علم الاقتصاد قي نقـط كثيـرة مـع موضوعات البحث في مجموعة العلوم هذه حيث نجد أن التفرقـة بين الاقتصاد في هذه النواحي هي مسألة سلوكية منهجية أكثر منها دراسة لعلوم مختلفة متعددة. فمثلاً لا يعتبر الدين بذاته أو العـادات أو التقاليد بذاتها موضع دراسة بالنسبة للاقتصادي ولكن لابـد وأن يهتم الاقتصادي بتأثير المعتقدات الدينية والعادات والتقاليد وكـذلك المؤسسات الموجودة في المجتمع علي الحياة والنشاط الاقتـصادي. فمن الزاوية الاقتصادية البحتة تعتبر البقرة الهندية المقدسـة أحـد صور إهدار الموارد الاقتصادية حيث أنها لا يمكن أن تذبح حتـى لو كانت عجوز وفي نفس الوقت تشارك الحيوانات الأخرى النافعة في المراعي. ولكن في حقيقة الأمر لا يمكـن النظـر إلـى هـذا الموضوع من الناحية الاقتصادية فقط بل لابد أن تؤخـذ النـواحي الدينية وكافة معالم الإطار الثقافي للمجتمع في الحسبان.

ولذلك فإن هناك تداخلاً كبيراً بين علم الاقتصاد والكثير من العلوم الإنسانية الأخرى والتي من أهمها علم الـسياسة الـذي لا يمكـن للاقتصادي التغاضي عنه. وربما لا أدل على هـذا مـن أن علـم الاقتصاد قد عرف ردحاً طويلاً من الزمن باسم الاقتصاد السياسي (Political Economy). ويحتل كل من علم الاجتماع وعلـم الـنفس والتاريخ مكاناً هاماً أيضاً بالنسبة للاقتصاد. وكـذلك يعتمـد علـم الاقتصاد كثيراً علي دراسة بعـض العلـوم الأساسـية (Basic Sciences) والتي أهمها بالنسبة لـه علـم الإحـصاء (Statistics)

والرياضيات (Mathematics) . فغالبية ما نعرف عن أشكال المنحنيات لابد وأن تستخلص من تحليل إحصائي متعمق للبيانات المتوفرة وكذلك فان أي دراسة متعمقة لعلم الاقتصاد تتطلب معرفة كبيرة بعلوم الرياضيات.

تعريفات علم الاقتصاد

قد يبدو منطقياً، ونحن بصدد البدء في دراسة علم الاقتصاد، أن نبدأ أولاً بوضع تعريف مناسب لهذا العلم يبين الفكرة الأساسية التي يدور حولها ويظهر العوامل المشتركة التي تجمع بين فروعه المختلفة ويضع الحدود الفاصلة بينه وبين غيره من العلوم الأخرى. ولكننا إذا ما بدأنا دراستنا بالبحث عن تعريف مناسب لعلم الاقتصاد لوجدنا أنفسنا غارقين في بحر من التعريفات المختلفة يكاد عددها أن يتساوى مع عدد الاقتصاديين. فإذا ما إستعرضنا كتب الاقتصاد لوجدنا أن كل كاتب يعرف علم الاقتصاد تعريفاً يختلف عن زملائه من الكتاب للدرجة التي جعلت أحد كبار الاقتصاديين يقول " أن الاقتصاد هو ما يفعله الاقتصاديون "، وهذا الاختلاف والتباين في التعريفات لا يعني أن علم الاقتصاد علم غير محدد المعالم بقدر ما يعني أنه علم متعدد الجوانب يدخل في نطاقه الكثير من الظواهر ويتسع ليتداخل مع غيره من العلوم الأخرى، بل يمكن القول أنه علم يتسع ليشمل كل كبيرة وصغيرة في حياتنا اليومية. ولعل ذلك هو السبب في أن كل كاتب يحاول أن يعرف علم الاقتصاد من

زاوية قد تختلف عن تلك التي يعرفه منها غيره. ولكن كل هذه التعريفات ومهما اختلفت وتباينت فإنها في النهاية تتلاقي جميعها عند نقطة مركزية معينة يدور حولها علم الاقتصاد وهذه النقطة هي ما تعرف بالمشكلة الاقتصادية **(Economic Problem).**

ونحاول فيما يلي استعراض أهم وأشهر التعريفات الاقتصادية التي صيغت لتعريف علم الاقتصاد وتحديد نطاق اهتمامه.

- **تعريف آدم سميث Adam Smith :**

عرف **آدم سميث Adam Smith** في كتابه ثروة الأمم (في عام ١٧٧٦) علم الاقتصاد بأنه علم الثروة أي علم الرفاهية المادية **حيث يرى آدم سميث أن الغاية الأساسية من مزاولة النشاط الاقتصادي هي تحقيق الثروات.وقد نجح آدم سميث في تعريفه لعلم الاقتصاد بأنه علم الثروة في تسليط الضوء على أحد جوانب الحقيقة وهو الجانب المادي (الإنتاج السلعي) للنشاط الاقتصادي. فيرى آدم سميث أن ثروة الأمم تقاس بما تنتجه من السلع والخدمات المختلفة الصالحة لإشباع الحاجات الإنسانية بطريقة مباشرة ، وكلما زاد ما تنتجه الدولة من هذه السلع زادت ثروتها والعكس صحيح.**

- **تعريف الفريد مارشال Alfred Marshal :**

عرف الاقتصادي الإنجليزي **الفريد مارشال** علم الاقتصاد في كتابه مبادىء الاقتصاد (في عام ١٩٨٠) بأنه ذلك العلم الذي يبحث في

كيفية حصول الإنسان على دخله وكيفية استعمال هذا الدخل لتحقيق أكبر قدر من الإشباع. ولقد ظل هذا التعريف الذي قدمه الفريد مارشال هو التعريف المتداول بين الاقتصاديين إلى أن قدم ليونيل روبنز تعريفاً آخر.

- **تعريف ليونيل روبينز Lionel Robbins :**

قدم **ليونيل روبينز Lionel Robbins** في بداية القرن التاسع عشر في مؤلفه المشهور " طبيعة ومغزى علم الاقتصاد " تعريفاً جديداً لعلم الاقتصاد يرتكز على خصائص المشكلة الاقتصادية (التي سنتناولها بالتفصيل بعد ذلك) وهي مشكلة ندرة الموارد ومشكلة الاختيار. ويعرف **ليونيل روبينز** علم الاقتصاد بأنه علم دراسة سلوك الإنسان في مجال العلاقة بين أهداف متعددة ووسائل نادرة ذات استخدامات متنوعة. ويعتبر هذا التعريف تعريفاً هاما لعلم الاقتصاد لأنه بالرغم من عدم وجود التعريف الشامل لهذا العلم إلا أنه يوجد اتفاق كبير حول ما يغطيه من مشاكل. ومن تعريف **ليونيل روبينز** يمكن القول بأن علم الاقتصاد هو العلم الذي يبحث في المشكلة الاقتصادية من ناحية أسباب وجودها وكيفية علاجها.

ولكي نلقي مزيداً من الضوء على ماهية علم الاقتصاد سنذكر هنا بعض أنواع الأسئلة التي تواجه الاقتصاديين والتي تحاول النظريات الاقتصادية دراستها والإجابة عليها وهي كما يلي :

- لماذا تنمو اقتصاديات بعض البلاد بسرعة وترتفع بالتالي مستويات المعيشة فيها على حين يسيطر الركود على مستوى المعيشة في بلاد أخرى خلال فترة طويلة من الزمن؟
- ما هي العوامل التي تحدد مستويات الأجور في دولة ما ؟
- ما هو الأثر الناتج عن السياسات الحكومية الضريبية والإنفاقية على مستوى رفاهية المجتمع ؟
- لماذا تتقلب أسعار بعض السلع بصورة كبيرة بينما تتميز أسعار سلع أخرى بدرجة واضحة من الثبات ؟
- لماذا تتغير دخول منتجي بعض السلع تغيراً كبيراً مع تقلبات أسعار السلع التي ينتجونها على حين يختلف الأمر بالنسبة لسلع أخرى ؟
- لماذا يسجل تاريخ العالم فترات ترتفع فيها الأسعار بسرعة بينما توجد فترات تتسم باستقرار الأسعار أو ربما انخفاضها ؟
- لماذا تقوم التجارة الدولية ؟ وهل كان من الأفيد لكل مجتمع أن يتبع سياسة الاكتفاء الذاتي ؟
- لماذا تقابل الكثير من الدول مشاكل في ميزان مدفوعاتها ؟
- ما هي المشاكل المترتبة على عدم استقرار سعر الصرف للعملة المحلية للدولة ؟

ولا شك أن مثل هذه الأسئلة تعطي صورة واضحة لمجالات الدراسة في علم الاقتصاد عن تلك التي يمكن الحصول عليها من العديد من تعريفات علم الاقتصاد.

وبصفة عامة وكمحصلة للتعريفات السابقة لعلم الاقتصاد والتي صدرت من المفكرين الاقتصاديين يمكن القول بأن علم الاقتصاد هو علم اجتماعي يهدف إلي دراسة العلاقة بين الحاجات الإنسانية المتعددة والموارد الاقتصادية المحدودة ذات الندرة النسبية بغرض تحقيق أكبر قدر ممكن من إشباع الحاجات عن طريق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة مع العمل على إنمائها بأقصى طاقة ممكنة من خلال التنمية المستدامة لموارد المجتمع الاقتصادية.

وفي نظرنا أن هذا التعريف السابق هو تعريف قد يكون شاملاً لعلم الاقتصاد.

فروع علم الاقتصاد

ينقسم علم الاقتصاد إلى فرعين كبيرين هما:

١. *النظرية الاقتصادية* Economic Theory

وتستهدف النظرية الاقتصادية المعاصرة دراسة المشكلات الاقتصادية التي تزخر بها حياة المجتمع. وتنقسم النظرية الاقتصادية إلي قسمين أساسيين هما:

- **الاقتصادي الجزئي Micro Economics**

ويتناول الاقتصاد الجزئي السلوك الاقتصادي للوحدات الفردية Individual Units كالمستهلكين ، والمنشأة الاقتصادية (مثل المزارع والمصانع الإنتاجية) ، ومالكي الموارد الاقتصادية. ويتناول الاقتصاد الجزئي موضوعات حيوية مثل سلوك المستهلك ، ونظرية الطلب ، وتحليل التكاليف والإنتاج ، وهيكل السوق والتسعير ، والميزانية الرأسمالية والتمويل. وتساهم هذه الموضوعات في إضافة تحليلات جيدة لسلوك المشروعات والمستهلكين تساهم في صياغة القواعد الاقتصادية التي يتحقق من خلالها تعظيم الأهداف الاقتصادية للوحدات الفردية.

- **الاقتصاد الكلي Macroeconomics**

ويتناول الاقتصاد الكلى السلوك الاقتصادي العام في دولة ما أو مجتمع معين مثل سلوك الناتج القومي ، والدخل القومي ، والتوظف والبطالة ، والاستهلاك القومي. ومن الموضوعات الهامة التي يتناولها الاقتصاد الكلي بالتحليل النقود والائتمان على المستوى القومي ، والمستوى العام للأسعار ، والاستهلاك الكلي ، والاستثمار الكلي ، والادخار الكلي ، والدخل القومي ، والعمالة الكلية. وهو يدرس المشكلات الاقتصادية

المتعلقة بهذه الموضوعات وكذلك العلاقات المتبادلة التي تقوم فيما بينها.

وقد بدأ الاقتصاد الكلي في احتلال مكانة في النظرية الاقتصادية الى جانب الاقتصاد الجزئي منذ الثلاثينات بفضل المدرسة السويدية للعالم الاقتصادي كينز Keynes.

٢ . *الاقتصاد التطبيقي Applied EconomicS*

يشمل هذا القسم مجموعة التقريرات **Statements** المتعلقة بنشاط الإنسان الاستهلاكي أو الإنتاجي ، والتي قد يكون لها قدر من العمومية ولكنها على كل حال محددة بزمان أو مكان معينين أو قطاع محدد من قطاعات الاقتصاد.

فإذا كان هذا التحديد بالزمان كان لدينا هذا الفرع من فروع الاقتصاد التطبيقي المسمى بالتاريخ الاقتصادي **Economic History**.

وإذا كان هذا التحديد بمكان معين أو منطقة معينة كان لدينا اقتصاديات المناطق **Regional Economics** كاقتصاديات أفريقيا أو مصر...الخ.

وإذا كان هذا التحديد بقطاع معين من الاقتصاد كان لدينا الاقتصاد الزراعي **Agricultural Economics** أو اقتصاديات الصناعة **Economics of Industry** أو اقتصاديات النقل **Economics of**

أو اقتصاديات التجارة الخارجية Transport Economics of Foreign Trade... الخ.

ومما سبق يتبين لنا على الفور أهمية دراسة النظرية الاقتصادية بشقيها الجزئي والكلي لتطبيقها على مجالات الاقتصاد التطبيقي.

أساليب الدراسة في النظرية الاقتصادية

يتم تناول القضايا الاقتصادية الجزئية والكلية بأسلوبين أساسيين هما الأسلوب الوصفي والأسلوب المعياري. وفيما يلي شرحاً موجزاً لهذين الأسلوبين:

- **الأسلوب الوصفي Description Method**

ويتم في هذا الأسلوب تناول الموضوعات الاقتصادية من خلال نماذج وصفية تشرح واقع السلوك الاقتصادي في شكل مبسط ومجرد. فالقول بأن زيادة السعر تؤدى إلى انخفاض الطلب هو وصف لسلوك المستهلك بناءً على سلوك المشروع (رفع السعر). وتظهر أهمية النموذج أو التحليل الوصفي في أنه يشرح ويفسر سلوك اقتصادي معين ، كما أنه يتنبأ بالسلوك المتوقع لأحد أطراف العلاقة إذا تم معرفة سلوك الطرف الآخر.

- **الأسلوب المعياري Prescriptive or Normative Method**

يهتم هذا الأسلوب بمساعدة متخذ القرار للوصول إلى أمثل طريقة لتحقيق هدف معين ، وبالتالي فهو يهتم بتعظيم الهدف

وذلك من خلال قيام متخذ القرار بتحديد دالة الهدف Objective Function. وتتحدد بدائل استراتيجية الحل وفقاً لقيود معينة (مثل الموارد المحدودة). وتمتد أهمية النموذج المعياري في انه يصف إجراءات الحل ونوع البيانات والتحليلات اللازمة للوصول إلى القرار اللازم لتعظيم الهدف.

ويصل التحليل الاقتصادي إلى شكله الراقي من خلال وضع الأساليب والنماذج المشروحة عاليه في شكل كمي رياضي أو إحصائي ، وهنا يظهر الاقتصاد الرياضي Mathematical Economics والاقتصاد القياسي أو الإحصائي Econometrics.ويمكن التفرقة بين الاقتصاد الرياضي والاقتصاد القياسي كما يلي:

الاقتصاد الرياضي Mathematical Economics

وهو أسلوب التحليل الاقتصادي الذي يصف العلاقات الاقتصادية بأسلوب رياضي مما يسهل من إمكانية الاختبار العملي للعلاقات الموجودة في النموذج الرياضي ومما يسهل التوصل إلى أبسط حل للمشاكل الاقتصادية. فمثلاً يمكن التعبير عن تحليل التعادل في شكل جبري مبسط يحوي علاقات متعددة بين التكاليف الثابتة والمتغيرة والسعر وكمية التعادل.

الاقتصاد القياسي أو الإحصائي Econometrics

وهو أسلوب التحليل الاقتصادي الذي يهتم باستخدام الأدوات الإحصائية في وصف واختبار النماذج التي تصف العلاقات الاقتصادية. فعلى سبيل المثال يمكن استخدام معادلات الارتباط والانحدار لوصف الاتجاه العام للمبيعات وللتنبؤ بالطلب.

<u>علاقة العلوم الإدارية بعلم الاقتصاد</u>

تعتمد القرارات الاقتصادية للمشروعات ورجال الأعمال على اعتبارات ومؤثرات موجودة في الأنظمة الوظيفية للمشروع. وهذه الأنظمة يقابلها مجموعة من العلوم الإدارية المتخصصة في دراستها. وهذه الوظائف (أو العلوم الإدارية) هي التمويل ، والتسويق ، والإنتاج ، والعمالة. وفيما يلي شرحاً موجزاً لهذه الوظائف:

- **التمويل :**

يتناول التمويل والإدارة المالية موضوعات اقتصادية بطبعها. ويقوم رجال الأعمال والمديرين بالتعامل مع التنبؤ ، على سبيل المثال ، بمعدلات الفائدة ، وعائد الأسهم ، ومعدل العائد على الاستثمار ، والتدفقات المالية للمشروع ، والاتجاهات الاقتصادية.وترتبط هذه الاعتبارات بالأداء العام للمشروع. ومن المفيد أن يبني رجال الأعمال قراراتهم على خبرة اقتصادية

متوفرة لديهم أو أن يستفيدوا بخبرة المتخصصين في هذا المجال.

وإذا كان الاقتصاديين قد ساهموا في إثراء التحليلات المالية، فإن الإداريين قد قدموا مساهماتهم الاقتصادية في علم الإدارة المالية. فعلي سبيل المثال يقدم الإداريين أفكاراً سائدة لم يطرقها الاقتصاديون منها النسب المالية وانتحليل المالي ، وأدوات التخطيط والرقابة المالية، واتخاذ القرارات المالية في ظل الخطر وعدم التأكد، وتكوين الهيكل المالي، وحساب وتحليل تكلفة الأموال.

- **التسويق :**

تعتمد وظائف وقرارات عديدة للتسويق على تطبيق مبادئ الاقتصاد. ومن امثلة ذلك قرارات التسعير ، والتنبؤ بالطلب والمبيعات، وتقييم وضع المنافسين ، وتقييم تأثير قرارات الترويج والإعلان. وتبعاً لذلك يمكن القول بأنه دون تواجد خلفية وبناء اقتصادي للمشروع ولمديريه فإنه سيصعب اتخاذ قرارات سليمة في هذه المجالات.

وفي جانب آخر يقدم علماء التسويق والممارسين في إدارة التسويق مفاهيم جديدة تمثل تطويراً للمفاهيم الاقتصادية ، وذلك سعياً نحو جعل المبادئ الاقتصادية أكثر طواعية في التطبيق على المجال التسويقي. ومن الموضوعات الاقتصادية التي عالجها علماء

التسويق بشكل أفضل من علمـــاء الاقتـــصاد دراســـات وبحـــوث التسويق، وحاجات المستهلكين ، ،أنماط الـــشراء والاســـتهلاك ، وسياسات الترويج والإعلان ، وتشكيل وتنويع السلع ، وسياســـات وطرق التسعير.

- **الإنتاج :**

تعتمد قرارات الإنتاج في كثير من جوانبها علي معلومات اقتصادية هامة. فقرارات حجم الإنتاج وجداول الإنتاج تعتمـــد علـــى التنبـــؤ بالطلب في السوق، وقرارات تخصيص الموارد، ومـــزج عناصـــر الإنتاج، والرقابة على المخزون ، وغيرها تعتمد علـــى معلومـــات اقتصادية وعلى استخدام أدوات التحليل الاقتصادي.

ويقدم علماء التنظيم الصناعي وإدارة الإنتاج مساهمات اقتصادية أو شبه اقتصادية Quasi Economic لم يقدم عليها علمـــاء الاقتـــصاد أنفسهم. ومن هذه المساهمات تدبير المواد والرقابة على المخزون ، وجداول الإنتاج والتشغيل ، واستخدام بحوث العمليات فـــي اتخـــاذ قرارات الإنتاج والخاصة بتوزيع وتحديد أماكن الإنتاج ، وتحديـــد موقع المشروع.

- **الأفراد (العمالة)**

تعتمد قرارات المشروع في تخطيط القـــوى العاملـــة ، وقـــرارات مستويات الأجور والحوافز ومزايا العاملين علـــى معلومـــات عـــن القدرة الاقتصادية للمشروع ، واتجاهات الاقتصاد القومي في نفـــس المجالات ، حتى يمكن الوصول إلى قرارات سليمة.

ويساهم علماء الأفراد والعلاقات الصناعية بتحليلات اقتصادية لم يطرقها علماء الاقتصاد. فأفكار مثل دراسات الوقت والحركة ، وتقييم الوظائف ، وتصميم أنظمة الحوافز ومزايا العاملين ، ومحاسبة الموارد البشرية تمثل أفكاراً ذات صبغة اقتصادية قدمها علماء إدارة الأفراد.

المشكلة الاقتصادية

بدأت المشكلة الاقتصادية مع وجود الإنسان على الأرض ، ولازمته منذ بدء الخليقة حتى يومنا هذا. وعلى الرغم من الجهود الدائمة التي بذلها الإنسان على مر العصور لمواجهة مشكلته الاقتصادية إلا أن هذه الجهود لم تسفر عن حل نهائي لها ولم تؤدى إلى ذلك. فالإنسان في سعيه الدائم لتحقيق الرفاهية المادية والارتقاء بمستوى معيشته فإنه يعمل في نفس الوقت على تعقيد المشكلة الاقتصادية وزيادة حدتها. وحتى يمكننا أن نتفهم هذه الحقيقة قد يكون من الأوفق لنا أن نقوم بالتعرف على عناصر المشكلة الاقتصادية ، ومناقشة كل عنصر من عناصرها لمعرفة طبيعته ومدى مساهمته في تكوين المشكلة. ولعله من الممكن في هذا المجال بصفة مبدئية أن نجمل عناصر المشكلة الاقتصادية في ثلاثة عناصر أساسية وهى:

- تعدد الحاجات البشرية.
- ندرة الموارد الاقتصادية (عناصر الإنتاج) المتاحة.

- طريقة توزيع الموارد الاقتصادية على الحاجات المتعددة.

وسوف نناقش فيما يلي كل عنصر من هذه العناصر على حدة لمعرفة طبيعته ودوره في خلق المشكلة الاقتصادية.

١- تعدد الحاجات البشرية

لكل فرد منا مجموعة من الحاجات التي يحس بها ويرغب في إشباعها. وهذه الحاجات تتفاوت فيما بينها من حيث درجة شعور الفرد بها ، أو من حيث درجة إلحاحها عليه ، فمنها حاجات ذاتية تلازم الإنسان منذ ولادته كحاجته إلى مأكل يسد به رمقه ، أو مشرب يروي به ظمأه ، والى ملبس يقيه من تقلبات الجو ، والى مسكن يأوي إليه ويحتمي به. ومنها حاجات مكتسبة تنشأ نتيجة للتطور الجسماني والفكري والحضاري ، سواء كان ذلك خلال دورة الحياة العادية للفرد والتي تتمثل في انتقاله من مرحلة الطفولة إلى مرحلة الشباب فالشيخوخة فالكهولة ، وما يصاحب ذلك من تغير وتنوع وتزايد فيما يحتاج إليه ويرغب في اقتنائه ، أو كان ذلك خلال الدورة المكتملة للبشرية كالانتقال من العصر الذي كان يحاول أن يكتشف فيه ما حوله من نبات وحيوان إلى العصر الذي يحاول فيه أن يكتشف فيه ما يحيط به من كواكب وأجرام ، وما يصاحب ذلك التطور الكبير في حياة الإنسان من نشأة مجموعة من الحاجات تراوحت بين حجر يدافع به عن نفسه ضد ما يهدد حياته من ضواري ، وبين أسلحة رهيبة يدافع بها عن نفسه ضد ما يهدد

إستقراره وكرامته وأسلوب حياته من أعداء ، كما تراوحت بين عصا يهش بها على غنمه وفأس يحرث بها أرضه ومغزل يصنع به ثوبه ، وبين جرارات وحاسبات الكترونية يسخرها لإشباع حاجته وتحقيق أهدافه.

وفي حقيقة الأمر ، فإننا إذا ما دققنا النظر فيما حولنا ، لوجدنا أن حاجات الإنسان في العصر الحاضر قد بلغت درجة كبيرة من التنوع فحاجة الإنسان إلى المأكل مثلاً لم تعد مجرد وسيلة لمقابلة احتياجات بيولوجية فحسب بل خرجت عن هذا الحد لتصبح وسيلة لمقابلة حاجته إلى التذوق والتمتع بالأنواع المختلفة من المأكولات ، فلم يعد الإنسان يقنع بأنواع محدودة من المأكولات ، ولكنه يطمع في الحصول على المزيد من كمياتها وعلى العديد من أنواعها. وكذلك نجد أن حاجة الإنسان إلى الملبس لم تعد مجرد حاجة لوسيلة تقيه من شر البرد أو تحميه من وطأة الشمس ، بل تعددت هذه الحدود لتصبح بصفة أساسية للتفاخر بين الآخرين وإظهار الثراء أو المكانة الاجتماعية. وهكذا نجد أن حاجات الإنسان في الوقت الحاضر قد بلغت من التنوع حداً لم يكن ليحلم به منذ قرن مضى. ومن ذلك نرى أن الصفة الأولى للحاجات أنها متنوعة Numerous.

ولا يقتصر الأمر على كون الحاجات متنوعة فحسب ، ولكن يزيد من حدة المشكلة الاقتصادية أن الحاجات بطبيعتها تتسم بالتجديد الدائم Renewable الذي يكاد يأخذ صورة دورية. فحاجة الإنسان

إلى المأكل إنما قد تتجدد ثلاث مرات يومياً ، وحاجته إلى الترفيه والتنزه قد تتجدد مرة كل أسبوع ، وحاجته إلى قضاء فصل الصيف في احد المصايف إنما تتجدد مع قدوم كل صيف. وهكذا نجد ان إشباع الإنسان لحاجة من حاجاته لا يعني مطلقاً التخلص من إلحاحها عليه وإسقاطها نهائياً من قائمة حاجاته إذ سرعان ما يتجدد الشعور بها إن عاجلاً أو آجلاً.

بالإضافة إلى اتصاف الحاجات بالتنوع والتجدد ، فإننا نجد أنها تتصف أيضاً بالتزايد Increasing المستمر. ويعني ذلك أن الفرد ما أن يشبع مجموعة من الحاجات التي كان يتطلع إليها في الماضي حتى يجد نفسه أمام مجموعة أخرى أبعد حالاً من سابقتها ، ومن ثم فإنه لا يلبث أن يعاود السعي لإشباع هذه المجموعة الجديدة ، وما يكاد يصل إلى هدفه الجديد حتى تتكشف أمامه مجموعة أخرى من الأهداف لم تكن واضحة له من قبل. وهكذا نجد أن اى محاولة يبذلها الإنسان لإشباع حاجاته سواء عن طريق زيادة الإنتاج أو التفنن في الابتكار تفتح أمامه أفاقاً جديدة لمزيد من الحاجات. وهكذا نجد أن وجود الحاجات البشرية هو حجر الأساس في نشأة المشكلة الاقتصادية وأن تنوع هذه الحاجات وتزايدها وتجددها هي السبب في استمرار هذه المشكلة.

٢- ندرة الموارد الاقتصادية

إن الحاجات بما تتسم به بالتنوع والتجدد والتزايد لا تمثل سوى جانب واحد من جوانب المشكلة الاقتصادية. فالمشكلة الاقتصادية لا

تنشأ فقط نتيجة لوجود هذه الحاجات وإلحاحها على الأفراد ولكنها تنشأ لأن الموارد المتاحة عادة ما تكون قاصرة عن إشباع كل هذه الحاجات.إذ أن كل ما تزخر به الطبيعة من انهار وأشجار ، ومن زرع وأراضي ، ومن معادن وأحجار كريمة ، لا تكاد تفي بكل ما يحتاجه الانسان منها. فالأراضى الزراعية التي جادت بها الطبيعة والتي ساهم الانسان في استصلاحها لا يمكن ان تنتج لنا من المأكولات كل ما نشتهيه ، ولا من الألياف كل ما نحتاجه لصنع الملابس ، ولا من الأخشاب كل ما نتطلبه لصنع الأثاث والمنازل. وهكذا نجد أن ندرة الموارد المتاحة **Scarcity** وعدم كفايتها لإشباع كل الحاجات البشرية هي فعلاً جوهر المشكلة الاقتصادية التي يعاني منها الإنسان والتي سيستمر يعاني منها.

ومن الجدير بالذكر هنا ، أن الندرة التي تهمنا هنا ليست هي الندرة المطلقة للموارد ولكن ما نهتم به حقاً هو الندرة النسبية لها والتي تعني ندرة الموارد بالنسبة للحاجات. فالكمية الموجودة من سلعة ما ، ولتكن القمح مثلاً ، قد تكون أكثر من الكمية الموجودة من سلعة أخرى كالفحم مثلاً. ومن ثم نقول أن الفحم أكثر ندرة من القمح من الناحية المطلقة ، ولكن إذا كان احتياجاتنا من القمح يفوق كثيراً احتياجاتنا من الفحم فيكون القمح في هذه الحالة أكثر ندرة من الفحم من الناحية النسبية.فمثلاً إذا إفترضنا أن الحاجة إلى هاتين السلعتين والكميات الموجودة منها بالألف طن كانت على الوجه التالي :

السلعة	الحاجة	الكمية المتاحة
القمح	٦٠٠	٢٠٠
الفحم	٢٠٠	١٠٠

فإننا نلاحظ ما يلي:

- على الرغم من أن الكمية الموجودة من القمح أكثر من الكمية الموجودة من الفحم من الناحية المطلقة إلا أن هذه الكمية لاتفي يثلث الحاجة اليها.
- في حين أن الكمية المتاحة من الفحم تكفي نصف الحاجة اليها.
- وعلى ذلك فان من الناحية النسبية يكون القمح أكثر ندرة من الفحم.

وعلى الرغم من أنه قد يبدوا أن المشكلة الاقتصادية يمكن أن تحل أو على الأقل تقل حدتها إذا كرس كل فرد أو كل المجتمع جهوده وإمكانياته لزيادة موارده المتاحة لإشباع المزيد من حاجاته غير المشبعة ، إلا أن هذا لا يعتبر حلاً نهائياً للمشكلة. إذ أنه بالإضافة إلى ما سبق قوله من أن الحاجات تتسم بالتزايد المستمر ، والتجدد الدوري ، والتنوع الكبير، فإننا نجد أن الموارد من الناحية الأخرى تتسم – بالإضافة إلى ندرتها – بأنها غير متخصصة ويمكن استخدامها في أكثر من وجه من أوجه الاستخدام ، أو بمعنى آخر أن لها استخدامات بديلة Alternative uses ، فالأرض يمكن أن تستخدم لتربية المواشي ، كما يمكن أن تستغل للحصول على

الأخشاب أو تمهد لبناء المساكن أو تـزرع بـالحبوب لغـذائنا أو الألياف لملبوساتنا ، كما أن الجهد البشري يمكن أن يوجه لإنتـاج السلع الزراعية ، أو يوجه للنشاط الصناعي ، أو للنشاط التجاري ، أو القيام بالخدمات المختلفة كما يمكن أن يدخر لإشباع الحاجة إلى الراحة على أنها جزء من الحاجات البشرية.

وهكذا الحال بالنسبة لبقية الموارد ، حيث نجد أنها لا تحتوي علـي صفات خاصة تجعلها قادرة على إشباع حاجات معينة دون غيرها فحسب بل لها من الخصائص ما يجعلها قادرة على إشباع العديـد من الحاجات ، ومن ثم فإن زيادة استخدام مورد معين فـي وجـه معين من أوجه الاستخدام المختلفة لابد وأن يكون علـى حـساب الاستخدامات الأخرى لهذا المورد.

٣-توزيع الموارد على الحاجات

يتضح لنا مما سبق أن المشكلة الاقتصادية في أبسط صورها إنمـا تتمثل في أن كل فرد لديه من الموارد ما لا يكفـي لإشـباع كـل حاجاته ، وأن أيّ محاولة يبذلها الإنسان لزيادة موارده – وإن كانت تؤدي إلى ارتقائه وتمتعه بحياة أفضل – إلا أنها لا تحـل مـشكلته الاقتصادية بصورة نهائية. ويرجع ذلك إلى أن حاجاته تكون دائمـاً وأبداً في حالة تزايد بمعدل لا يقل عن معدل تزايد موارده. ومـن هنا فإن كل فرد – وفي أي وقت من الأوقات – يحاول أن يوزع ما لديه من موارد علي حاجاته بالأسلوب الذي يضمن له تحقيق أكبـر قدر من الإشباع **Satisfaction** لهذه الحاجات.

المشكلة الاقتصادية على المستوى القومي

إذا انتقلنا من المستوى الفردي إلى المستوى الجماعي فإننا نجد أن المشكلة الاقتصادية لا تختلف من حيث جوهرها ، وإن تغيرت من حيث صورتها. فلكل مجتمع من المجتمعات موارده المحدودة ، والتي تتمثل في مجموع ما يمتلكه الأفراد من موارد مضافاً إليها تلك الموارد التي لا تعتبر موضعاً لملكية خاصة ولكنها ملك للمجتمع ككل ، كالطرق والكباري والموانى والمطارات والأنهار والغابات ، إلى آخر مثل هذه الموارد. كما أن لكل مجتمع حاجاته المتنوعة والمتجددة والمتزايدة والتي تتمثل في مجموع حاجات الأفراد الخاصة مضافاً إليها تلك الحاجات التي تنشأ نتيجة لانتظام الأفراد في مجموعة قومية ، وما يتطلبه ذلك من إقامة حكومة ترعى شئونهم ، وتقيم نظاماً لإقرار العدل فيما بينهم ، ونظاماً للدفاع عنهم ، وتوفر لهم سبل الاتصال بالمجموعات الأخرى عن طريق التمثيل الدبلوماسي والقنصلي إلى آخر مثل هذه الحاجات التي يزداد الشعور بها كلما ازداد حجم المجتمع ، وكلما ازداد شعور الأفراد بالانتماء إليه. ومن ثم فإن المجتمع ممثلاً في حكومته وفي أجهزته المختلفة ، يقوم أيضاً بعملية توزيع لموارده المحدودة على استخداماتها المختلفة لتحقيق أكبر إشباع ممكن للحاجات الجماعية وفقاً لأولويات معينة تتناسب مع احتياجات المجتمع ككل.

ومما سبق يمكننا القول بأن المشكلة الاقتصادية لا تختلف من حيث الجوهر على المستوى الجماعي منها على المستوى الفردي ، وإن كانت تختلف من حيث الشكل ومن حيث طريقة معالجتها.

بعض المصطلحات الأولية في دراسة علم الاقتصاد

قد يكون من الملائم للدارس لمبادئ علم الاقتصاد أن يبدأ بالتعرف علي مجموعة من المصطلحات المألوفة في المرحلة الأولي للدراسات الاقتصادية حتى يسهل عليه فيما بعد متابعة الدراسة في مجالات النظرية الاقتصادية. ومن المحتمل أن يتخذ اللفظ في لغة الاقتصاد مفاهيم مختلفة تتوقف درجة الاختلاف فيها على الزاوية التي ينظر منها الدارس إلى المعنى المتضمن. إلا أن الاقتصادي يلزمه تحديد معنى واضح (على قدر المستطاع) للاصطلاحات التي يستخدمها.وما نحاول عرضه هنا هو بعض المصطلحات التي نرى ضرورة إلمام الطالب بها كحد أدنى من التعريفات التي يمكن بعدها دراسة مبادئ علم الاقتصاد.

١–<u>المنفعة Utility</u>

يقصد بالمنفعة في لغة الاقتصاد صلاحية وقدرة الشيء (سلعة أو خدمة) على إشباع حاجة الإنسان بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. وتعتبر جميع السلع والخدمات نافعة متى كانت وسائل لإشباع هذه الحاجات ولو خالف ذلك أصول الدين أو تقاليد المجتمع أو قواعد

الصحة. ومن حيث التعريف والمفهوم قد يفرق بعض الاقتصاديين بين عدة أنواع من المنفعة :

أ- **منفعة أولية أو منفعة شكلية**

المنفعة الأولية : هي منفعة السلعة وهي في شكلها الأولي الطبيعي أي دون إدخال أي تحسينات أو تعديلات عليها مثل منفعة الأخشاب قبل قطعها من الغابات.

المنفعة الشكلية : هي منفعة السلعة بعد إعدادها وتهيئتها للاستهلاك وجعلها في الصورة والشكل الذي يرغبه المستهلك كمنفعة الأخشاب بعد قطعها من الغابات واستخدامها في الموبيليات ، وكذلك منفعة اللبن بعد تحويله إلى جبن ، وكذلك منفعة السمك السالمون بعد تحويله إلى سمك معلب بعد إجراء عملية الطهي له وإضافة الزيت والتوابل ثم تعليبه.

ب- **منفعة زمنية ومنفعة مكانية**

المنفعة الزمنية : هي منفعة السلعة في فترة معينة أو وقت معين ، فمنفعة الملابس الصوفية في الشتاء تزيد عن منفعتها في الصيف كما تختلف منفعة الإضاءة الكهربية في النهار عنها في الليل.

المنفعة المكانية : هي منفعة السلعة في مكان معين. فمنفعة المياه في الصحراء تزيد عن منفعتها في المدن ، كما أن

الكميات الهائلة من الأسماك في المواني ليست لها نفس المنفعة التي توجد في أسواق المدن الداخلية.

ج- منفعة الاستعمال ومنفعة الاستبدال

منفعة الاستعمال: هي منفعة السلعة بالنسبة للفرد الذي يستخدمها ويستعملها شخصياً كالأطراف الصناعية والنظارات الطبية وأطقم الأسنان.

منفعة الاستبدال: هي منفعة السلعة بالنسب للمجتمع وظروف السوق حيث يتقابل الطلب والعرض. فقد يمتلك رجل مجموعة من حلى النساء لا تنفعه في شيء ولكنه إذا استبدلها (أي باعها) فإنه قد يشتري بثمنها سلعاً أو خدمات نافعة ، فهذه الحلي لها منفعة استبدال بالنسبة لهذا الفرد.

٢-السلع والخدمات Goods and Services

يختلف معنى السلعة في لغة الاقتصاد عن معناها الدارج :

ففي لغة الاقتصاد لابد أن تتماثل وحدات السلعة تماثلاً تاماً ويتوافر فيها التجانس التام. وخير مثال لذلك الذهب ، إذ لا يستطيع الأخصائي أن يفرق بين المستخرج منه من جنوب أفريقيا والمستخرج من استراليا.أما إذا لم يتوفر شرط التجانس والتماثل فإنها تعتبر سلعاً مختلفة. فالقطن مثلاً لا يعتبر سلعة واحدة بل سلعاً متعددة ، إذ يختلف القطن الأمريكي عن القطن

المصري ، كما يختلف القطن المصري باختلاف أصنافه وينقسم كل صنف منه إلى رتب متباينة يعتبر كل منها سلعة مستقلة.

وفي اللغة الدارجة تطلق كلمة سلعة على عدة أنواع من السلع لا يتوافر فيها شرط التجانس والتماثل ، فيعتبر القطن بكل رتبه ودرجاته سلعة واحدة.

أما الخدمات فنجد أن معناها الاقتصادي أدق من معناها العادي ، ولا تعتبر من نوع واحد إلا إذا كانت متشابهة تماماً.

- **وتنقسم السلع إلى ما يلي :**

أ- سلع مباحة وسلع اقتصادية

السلع المباحة : هي السلع التي لها خاصية المنفعة ولكنها موجودة في الطبيعة بكميات وفيرة ، ولا تحتاج إلى مجهود بشري للحصول عليها ، ولذا لا يكون لها ثمن رغم مالها من منفعة. مثال ذلك الماء والهواء والأمطار وأشعة الشمس. والجدير بالذكر في هذا الصدد أن بعض السلع المباحة يظهر لها ثمن إذا تم إدخال بعض التعديلات عليها لتصبح صالحة للاستعمال في شكل معين أو بطريقة معينة كما هو الحال مثلاً للمياه الصالحة للشرب أو الهواء المعبأ في الأسطوانات التي تستعمل في المستشفيات أو الهواء الذي يستعمل في الغواصات تحت سطح البحر.

السلع الاقتصادية : هي السلع التي لها منفعة ولكنها موجودة بكميات نادرة بالنسبة لحاجة الأفراد إليها. وقد يكون مصدر هذه الندرة ظروفاً طبيعية (كما هو الحال بالنسبة للمعادن الموجودة في باطن الأرض) ، أو ظروفاً مصطنعة (كما هو الحال مثلاً عندما يسود الاحتكار) ، أو ظروف اجتماعية (كأن تحرم التقاليد تداول سلعة معينة كتحريم لحم البقر في الهند). ومن الطبيعي أن جميع السلع الاقتصادية يكون لها ثمن.

ب- <u>سلع خاصة وسلع عامة</u>

السلع الخاصة : هي السلع التي يبذل الأفراد جهداً أو يدفعون ثمناً للحصول عليها كالغذاء والكساء والمسكن.

السلع العامة : هي تلك التي يحصل عليها الأفراد بالمجان أو يدفعون جزءً من ثمنها بطريقة مباشرة أو غير مباشره كما هو الحال بالنسبة للوجبات الغذائية المجانية التي تقدم للطلبة في المدارس ، أو السلع التي تعطيها الدولة للفقراء بالمجان.

ويلاحظ أن السلع العامة ليست سلعاً مباحة لأن الحصول عليها يتطلب بذل مجهود أو دفع ثمن.غاية ما في الأمر أن الدولة هي التي تتولى دفع ثمن هذه السلع العامة.

ج- <u>سلع استهلاكية وسلع إنتاجية</u>

السلع الاستهلاكية : هي السلع التي تستخدم لإشباع حاجات الأفراد بطريقة مباشرة مثل المأكولات والملابس وما إلى ذلك.

السلع الإنتاجية : هي السلع التي تستخدم لإشباع حاجات الأفـراد بطريقة غير مباشرة والتي تستخدم لإنتاج السلع الاستهلاكية (مثل الخامات والآلات).

وقد تعتبر نفس السلعة في بعض الأحيان سـلعة اسـتهلاكية وفـي أحيان أخرى سلعة إنتاجية وذلك تبعاً لطبيعـة اسـتخدام الـسلعة. فالسيارة مثلاً تعتبر سلعة استهلاكية إذا استخدمها صاحبها استخداماً خاصاً ، بينما تعتبر سلعة إنتاجية إذا استخدمت لنقل العاملين فـي مصنع معين. كما أن الفحم يعتبر سلعة استهلاكية إذا استخدم للتدفئة في حين يعتبر سلعة إنتاجية إذا استخدم في تشغيل الآلات.

د- سلع طويلة الاستعمال وسلع قصيرة الاستعمال

السلع طويلة الاستعمال : هي السلع التي يمكن استخدامها مـرات متعددة أو في فترة طويلة قبل أن تستهلك كالـسيارات والمـساكن والملابس...الخ.

السلع قصيرة الاستعمال: هي السلع التي تستهلك بمجرد استخدامها كالسجائر والمواد الغذائية والوقود والمناديل الورقية.... الخ

ذ- سلع قابلة للتلف السريع وسلع قابلة للبقاء

السلع القابلة للتلف السريع : مثل الفاكهـة والخـضروات التـي تستهلك طازجة.

السلع القابلة للبقاء : مثل مواد البناء والمنتجات الصناعية بوجـه عام.

وهذا التقسيم يشابه التقسيم السابق ولكنه لا يتطابق معه. فالسلع الطويلة الاستعمال قابلة للبقاء ولكن السلع قصيرة الاستعمال لا تعتبر كلها من السلع القابلة للتلف السريع.
ولهذه التفرقة بين السلع القابلة للتلف السريع والسلع القابلة للبقاء أهمية في تحديد نطاق تصريف السلع ، إذ أن السلع القابلة للتلف السريع ستكون لها سوق محلية ضيقة ، في حين أن السلع القابلة للبقاء قد تكون لها سوق واسعة دولية.

ر- **سلع ضرورية وسلع كمالية**

لا يوجد معيار واحد أو قاعدة واحدة يمكن تطبيقها في جميع الدول وفي جميع الفترات للتفرقة بين السلع الضرورية والسلع الكمالية. فالسلعة التي تعتبر كمالية في دولة ما قد تعتبر ضرورية في دولة أخرى ، بل في نفس الدولة نجد أن بعض الأفراد يعتبرون سلعة معينة كمالية بينما البعض الآخر يعتبرها ضرورية. فالتفرقة بين السلع الضرورية والسلع الكمالية مسألة نسبية تختلف باختلاف مستوى الدخل واختلاف ميول الأفراد وأذواقهم واختلاف العادات والتقاليد.

ز- **سلع متنافسة وسلع متلازمة**

يمكن تقسيم السلع إلى سلع متنافسة في الطلب وأخرى متنافسة في العرض ، وسلع متلازمة في العرض.

السلع المتنافسة في الطلب : وهي تلك السلع التي تصلح لإشباع نفس الحاجة بحيث يستطيع المستهلك الاستعاضة بواحدة عن الأخرى كما هو الحال مثلاً بالنسبة للحم والسمك ، والبن والشاي ، والنحاس والألمنيوم والمنسوجات الحريرية والمنسوجات الكتانية.

السلع المتنافسة في العرض : وهي تلك السلع التي يترتب علي التوسع في إنتاج إحداها الحد من إنتاج الأخرى لأن جميع السلع تحتاج إلى نفس عناصر الإنتاج كالقطن والقمح. فإذا كانت مساحة الأرض محدودة وتوسعنا في زراعة القطن اضطررنا إلى الحد من زراعة القمح.

السلع المتلازمة في الطلب : وهي السلع التي يقترن الطلب على إحداها بالطلب علي السلع الأخرى. مثال ذلك الشاي والسكر ، والأحذية والجوارب ، والحديد والأسمنت في تشييد المنازل.

السلع المتلازمة في العرض : وهي السلع التي يكون إنتاج أحداها متوقفاً علي إنتاج الأخرى لأنها تنتج من عملية إنتاجية واحدة بحيث يكون المنتج مضطراً إلى الجمع بينهما مثل القطن وبذرته ، الضان والصوف ، والسكر والكحول ، الزيت والكسب. والسلع المتلازمة في العرض كثيرة ، ولكن قلما يكون

التلازم تاما بين سلعتين بأن تكون النسبة المنتجة منها ثابتة أو يستطيع المنتج أن يغير هذه النسبة إذا تغيرت ظروف تصريف منتجاته. فإذا زاد الإقبال على الصوف مثلاً دون أن تصحبه زيادة مماثلة في الطلب على الضان فإن أصحاب المراعي يعمدون إلى تربية أصناف من الأغنام تنتج كثيراً من الصوف وقليلاً من اللحم.

- **وتنقسم الخدمات إلى ما يلي :**

خدمات استهلاكية وخدمات إنتاجية : خدمات الاستهلاك هي تلك الخدمات التي تصلح لإشباع حاجات الأفراد بطريق مباشر مثل خدمات الطبيب والمحامي ، أما خدمات الإنتاج فهي تلك الخدمات التي تصلح لإشباع حاجات الأفراد بطريقة غير مباشرة مثل خدمات العمال في المصانع.

خدمات متلازمة ومتنافسة : الخدمات المتلازمة هي تلك الخدمات التي تتلازم مع بعضها عند تقديمها للأفراد مثل خدمات الطبيب والصيدلي ، أما الخدمات المتنافسة هي تلك الخدمات التي تتنافس مع بعضها عند تقديمها للأفراد مثل خدمات النقل المختلفة.

خدمات ضرورية وكمالية : الخدمات الضرورية مثل التعليم والخدمات الصحية ، والخدمات الكمالية مثل التنزه والاصطياف.

٣- الثروة Wealth

يطلق لفظ الثروة (بصفة عامة) كمرادف لجميع السلع والخدمات الاقتصادية. وفي هذا المعنى يكون المجتمع غنيًا أو فقيراً طبقاً لنوع وكمية السلع والخدمات التي يمتلكها. ويفرق بعض الاقتصاديين – الذين يستعملون لفظ الثروة في هذا المعنى – بين السلع والخدمات في ذاتها وبين ملكية هذه السلع على اعتبار أن الملكية ما هي إلا العلاقة القانونية بين الفرد والسلع أو الخدمات.فالكمبيالة أو السند أو العقد لا تعتبر في هذا الصدد ثروة. كذلك لا تعتبر النقود في هذا المعنى ثروة على الرغم من أن المعنى الدارج المألوف للثروة يتعين بقياس ما يمتلكه الفرد من ثروة نقدية. فالنقود مهما اختلفت أشكالها ماهي إلا مقياس للثروة أو وسيلة للاحتفاظ بثروة أو سند يستخدم للحصول على ثروة. وربما نستثني من هذا التعريف بعض أنواع النقود المعدنية – وخاصة الذهب – إذ يمكن صهر العملة الذهبية وتحويله إلى حلي أي إلى سلعة اقتصادية ذات منفعة مباشرة.

٤-الإنتاج Production

يقصد بالإنتاج (أو بالنشاط الإنتاجي) عملية خلق السلع والخـدمات (أى خلق الثروة) سواءً كانت إنتاجية أو استهلاكية. ولهذا يطلق على كل ما ينتجه الإنسان (سلعة أو خدمة) اسـم منـتج Product ، وعلى السلع والخدمات اسم منتجات Products. وقد تستخدم كلمـة الإنتاج للدلالة على قيمة المنتجات ذاتها التي أدى إلى خلقها النـشاط الاجتماعي.

وقد تكون السلعة الإنتاجية من أجل خلق منفعة شـكلية كزراعـة القمح أو تجهيز الدقيق أو الخبز. وقد تكون من أجـل خلـق منفعـة مكانية كنقل المحصول الزراعي من الحقل إلى الأسواق حيث يشتريه الأفراد ، وقد تكون من أجل خلق منفعة زمنية كأن يخـزن التـاجر السلع لديه إلى أن يطلبه الأفراد.

وقد يكون الإنتاج في صورة مساهمة في خلق منفعة ملكية الأفراد للسلع مثل مجهود السماسرة والعملاء في بيـع القطـن أو القمـح ، ومجهود البنوك وشركات التأمين في تيسير صفقات البيع والشراء.

وقد يشمل الإنتاج توفير الخـدمات الخاصـة الاسـتهلاكية للأفـراد كخدمات الطبيب ، والمحامي ، والصيدلي.

والإنتاج إما أن يكون مباشراً كما هو الحال في الإنتاج اليدوي الـذي لا يستعان فيه بالآلات أو غير مباشر حيث تستخدم الآلات والمعدات والقوى المحركة ، وهذا الأخير هو الغالب قي الدول المتقدمة.

وبما أن العملية الإنتاجية في عصرنا الحديث وفي المجتمعات الناضجة عملية متداخلة مركبة تمر بعدد من المراحل غير المباشرة فإن طابع الإنتاج في النظم الحديثة هو الإنتاج من أجل التبادل وليس إنتاج الفرد من أجل الاكتفاء أو الإشباع الذاتي.

٥-عناصر الإنتاج Production factors

يقصد بعناصر الإنتاج تلك الموارد الاقتصادية التي يستخدمها المجتمع في إنتاج ما يحتاجه من منتجات.وقد جرت عادة الاقتصاديين الأولين علي تجميع هذه العناصر في ثلاثة عناصر هي : الأرض ، العمل ، رأس المال. ثم أضاف " الفريد مارشال " عنصر رابع هو عنصر التنظيم. ولعل السبب في ذلك هو الرغبة في دحض نظريات كارل ماركس التي كانت تقوم أساساً على أن الربح هو فائض من حق العمال وحدهم في الوقت الذي قررت فيه النظريات الأخرى أن الربح جزاء المخاطرة التي يتحملها المنظم ، الأمر الذي يعني أن التنظيم يدخل ضمن عناصر الإنتاج.

هذا ويلاحظ أن ما يستخدم في إنتاج المنتجات ليس هو الكيان المادي نفسه لعناصر الإنتاج هذه ، بل على وجه الدقة الخدمات التي تقدمها هذه العوامل. وبالرغم من هذا فإنه من الشائع القول بأن الإنتاج إنما يتم عن طريق التأليف ما بين عناصر الإنتاج (أي التأليف بين خدمات وعناصر الإنتاج). وسنتناول هذه العناصر الأربعة بالتفصيل فيما يلي :

- **الأرض والعناصر الطبيعية**

وهي تشمل السلع الاقتصادية الطبيعية التي توجد في الطبيعة بكميات محدودة بالنسبة لحاجات الأفراد ولكن ليس للإنسان الفضل في خلقها وهي تشمل الأرض الزراعية بأنواعها ، وأرض البناء ، والثروة المعدنية ، والمحاجر ، ومساقط المياه ، والأنهار... وكل ما هو موجود في الطبيعة دون بذل جهد إنساني.

- **العمل :**

وهو يشمل المجهود البشري بجميع أنواعه (المجهود الجسمي والفكري والفني واليدوي للعمل الماهر) والذي يستخدم في إنتاج السلع والخدمات الاقتصادية.

- **رأس المال**

يطلق لفظ رأس المال على مجموعة غير متجانسة من الموارد تشمل أجهزة ومباني ومعدات والتي تستخدم في إنتاج سلع وخدمات جديدة يتم تقييمها بالنقود وتسمح بالحصول على دخل دوري منتظم. ولا يقصد برأس المال النقود بصورها المختلفة التي يتعامل بها أفراد المجتمع عند شراء السلع والخدمات ، ولكن يقصد برأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج تلك السلع الرأسمالية والسلع في دور التكوين أو السلع الوسيطة التي من صنع الإنسان وتستخدم في إنتاج سلع وخدمات جديدة مثل المصانع والآلات.

وقد يعرف رأس المال بأنه تلك الثروة التي لا تشبع رغبة مباشرة وإنما تستخدم في إنتاج ثروة جديدة.

- **التنظيم**

تحتاج عناصر الإنتاج الثلاثة السابقة إلى من يقوم بتوجيهها والجمع بينها من أجل القيام بالعملية الإنتاجية. وقد يطلق لفظ المنظم على هذا الفرد الذي يقوم بهذه المهمة ، كما قد يكون القائم بها هيئة في شكل شركة أو مجلس إدارة ، أو مؤسسة عامة أو لجنة تمثل الحكومة أو مجلس اقتصادي يمثل الدولة. فكأن التنظيم نوع قائم بذاته من أنواع العمل ، ويجب ألا نخلط بين مهمة المنظم في هذا المعنى ومهمة المدير الفني أو مدير الإنتاج أو مدير المبيعات في المؤسسة. فمهمة المدير هي مهمة إدارية تتعلق بالإشراف وبنظام العمل (الروتين في معناه الإيجابي) أما مهمة المنظم فهي مهمة التأليف بين عناصر الإنتاج بالصورة التي تحقق الاستخدام الاقتصادي الأمثل لهذه العناصر في العملية الإنتاجية.

٦-الاستهلاك Consumption

يقصد بالاستهلاك في لغة الاقتصاد عملية استعمال السلع والخدمات الاقتصادية في الإشباع المباشر لحاجة الإنسان. ويترتب على عملية الاستهلاك هذه ما يلي :

- إما إنهاء المنفعة الموجودة في سلعة أو خدمة ما كما يحدث عند استهلاك مواد غذائية. فاستهلاك الطعام هي عملية تنتهي بعدها منفعة الطعام.
- أو قد يتبع عملية الاستهلاك تناقص تدريجي في منفعة السلعة كما يحدث بالنسبة للسلع طويلة الاستعمال كالمنازل السكنية و الملابس و الأجهزة المنزلية كالراديو و التليفزيون.

٧- الرفاهية الاقتصادية Economic Welfare

إن المعني الأول للرفاهية في لغة الاقتصاد هو مجموع ما يحصل عليه الفرد من إشباع ، و بما أن الإشباع يكون لحاجات معينة تختلف من فرد لآخر لذا كان لفظ الرفاهية الاقتصادية لفظ يتخذ عدة معاني تختلف باختلاف الأفراد و اختلاف البيئة و اختلاف الزمن.

و هنا تجدر الإشارة إلي أن الرفاهية الاقتصادية التي نتحدث عنها هي الإشباع الناتج من سلع و خدمات يمكن قياس قيمتها مادياً أو بثمن، و لا يدخل في اعتبارنا الرفاهية الاجتماعية التي يحصل عليها الإفراد دون إن يكون لها قياس نقدي مثل الرفاهية الروحية أو المعنوية عن طريق التعبد أو مشاهدة المناظر الطبيعية الجميلة، أو الشعور بالسرور وسط جو الأسرة، أو الراحة و الهدوء في جو شاعري.

٨- مستوي المعيشة Living Standard

وهو تعبير عن نصيب الفرد في فترة زمنية معينة من السلع والخدمات التي يحصل منها علي الإشباع.

و عادة يقاس مستوي المعيشة في المجتمع لأغراض المقارنة مع المجتمعات الأخرى كمتوسط حسابي يستخرج بقسمة قيمة مجموع الثروة المنتجة في فترة معينة علي عدد السكان، و قد نسميه متوسط دخل الفرد أو نصيب الفرد من الثروة المنتجة. وواضح أن هذا المتوسط الحسابي لا يعبر عن حقيقة الأوضاع الاجتماعية في المجتمعات التي يوجد فيها تباين واضح بين فريق من "الأغنياء" و فريق من "الفقراء" بالمقاييس المتعارف عليها.

٩- التنمية الاقتصادية Economic Development

يقصد بالتنمية الاقتصادية تلك العملية التي تتم بمقتضاها دفع البلاد ألآخذه في النمو أو البلاد المتخلفة اقتصاديا إلى مرحلة النمو الذاتي ، وهي المرحلة التي يبدأ الاقتصاد القومي النمو فيها من خلال موارده الاقتصادية الذاتية. وينجم عن التنمية الاقتصادية زيادة في الدخل الفردي الحقيقي.

وفي هذا الخصوص فإنه تجدر التفرقة بين النمو الاقتصادي Economic Growth والتنمية الاقتصادية Economic Development. فكلا المصطلحين يشيران إلى الزيادة

المضطردة في نصيب الفرد من الدخل القومي فعندما يزيد دخل الفرد في إحدى الدول الصناعية المتقدمة يتم وصف هذه الزيادة بالنمو الاقتصادي ، وعندما يرتفع نصيب الفرد من الدخل القومي في إحدى الدول الآخذة في النمو يتم وصف هذا الارتفاع بالتنمية الاقتصادية ومعنى ذلك أن التنمية الاقتصادية هي قضية الدول الآخذة في النمو ، وتتطلب معدلاً سريعاً للنمو الاقتصادي. أما النمو الاقتصادي فهو قضية الدول الصناعية المتقدمة (كالولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وفرنسا وانجلترا) وتتطلب نمواً اقتصاديا معتدلاً.

١٠- السياسة الاقتصادية Economic Policy

تعرف السياسة الاقتصادية بأنها الأسلوب الذي يتم التعامل به مع المشكلات الاقتصادية التي يواجهها الاقتصاد القومي. وتجرى عادة التفرقة بين مجموعتين من السياسات وهي :

- **السياسات الاقتصادية الحكومية** وتشتمل علي :

= **السياسة النقدية** Monetary Policy: وهي السياسة التي تستخدم عرض النقود كأداة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة ، كالقضاء على التضخم Inflation من خلال تخفيض عرض النقود ، أو مكافحة الركود Stagnation من خلال

زيادة عرض النقود.ويقوم البنك المركزي في أي دولة بوضع هذه السياسة.

= **السياسة المالية Fiscal Policy** : وتعتمد هذه السياسة على استخدام الإنفاق الحكومي على المشتريات الحكومية والضرائب لتحقيق أهدف اقتصادية عامة مثل القضاء على البطالة من خلال زيادة الإنفاق على المشتريات الحكومية أو تخفيض الضرائب لزيادة الطلب الكلي على السلع والخدمات، وبالتالي زيادة مستويات التوظف والإنتاج.أما إذا كان الاقتصاد القومي يعاني من مشكلة تضخمية فإنه يتم تخفيض الإنفاق على المشتريات الحكومية أو زيادة الضرائب لتخفيض الطلب الكلي على السلع والخدمات ، وبالتالي تخفيض المستوى العام للأسعار.

= **سياسة الاستقرار Stabilization Policy** : تهتم هذه السياسة باستخدام السياسات التوسعية أو الانكماشية لتحقيق أهداف اقتصادية معينة. فقد يحتاج الاقتصاد القومي إلى السياسات التوسعية في حالة الرغبة في مكافحة البطالة ، أو يحتاج إلى السياسات الانكماشية في حالة الرغبة في مكافحة التضخم.

= **سياسة الاستثمار Investment Policy** : وهي عبارة عن استخدام الضرائب وأسعار الفائدة والتأمين وضمان

الاستثمارات الوطنية والأجنبية ضد المخاطر التجارية وغير التجارية لتحقيق أهداف اقتصادية معينة. فإذا كان هدف الدولة تنشيط الاستثمار فإن الأمر يتطلب إعطاء حوافز ضريبية وتخفيض أسعار الفائدة وتأمين الاستثمارات ضد أخطار المصادرة والتأميم والحروب.

= سياسة التجارة الخارجية Foreign Trade Policy :
وتستخدم هذه السياسات القيود الجمركية وغير الجمركية كأداة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة. فقد تلجأ الدولة إلى تقييد الواردات وتنشيط الصادرات بهدف القضاء على عجز الميزان التجارى.

= سياسات قطاع الأعمال الخاص :
تتراوح هذه السياسات بين سياسات تهدف إلى تنظيم الإنتاج لصناعة ما أو سلعة ما ، وسياسات تهدف إلى تعظيم الربح ، وسياسات أخرى تهدف إلى تخفيض النفقات إلى أدني مستوى لها، وكذلك هناك من السياسات المتعلقة بتسعير المنتجات في الأسواق المختلفة.

١١- الأهداف الاقتصادية Economic Goals

يتفق الاقتصاديون علي ضرورة سعي السياسات الاقتصادية نحو تحقيق الأهداف الاقتصادية الآتية :

= تحقيق مستوى التوظف الكامـــل Full Employment أو تحقيق درجة عالية من التوظف.

ويقصد بذلك توفير فرص عمل لأولئك الأفراد الراغبين فـــي العمل وقادرين عليه بالأجر السائد في السوق.فالبطالة واســعة الانتشار تعد مؤشراً على تبديد جانب من الموارد الاقتصادية ، وعلامة على تواجد نوع من الضياع الاقتصادي. ويرجع ذلك إلى فقدان المجتمع لذلك القدر من السلع والخدمات التي كـــان يمكن إنتاجها لو أن الأفراد العاطلين كانوا في حالة توظف.

= اسْتقرار الأسعار Price Stability

ويعتبر هذا الهدف معبراً عن رغبة المجتمع في تفادي الزيادة السريعة في المستوى العام للأسعار الأمر الذي يعني رغبـــة المجتمع في تفادي الموجات التضخمية أو الانكماشـــية التـــي يمكن أن يتعرض لها الاقتصاد القومي.

= الكفاءة الاقتصادية Economic Efficiency

وتعني تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية المستخدمة في تنفيذ الخطط الاقتصادية وذلك على المستويين الاقتصاديين الجزئي والكلي.

= النمو الاقتصادي Economic Growth

ويتحقق النمو الاقتصادي إذا تزايد الناتج الحقيقي للمجتمع بمعدل أكبر من معدل النمو السكاني الأمر الذي يتحقق معه إنتاج المزيد من السلع والخدمات بالصورة التي توفر لأفراد المجتمع مستوى معيشي مرتفع.

= التوازن الاقتصادي الخارجي External Economic Balance

يشكل التوازن الاقتصادي الخارجي الهدف الخامس الذي يجب على السياسات الاقتصادية أن تعمل على تحقيقه. ويطلق على هذا الهدف أيضاً اصطلاح (التوازن الاقتصادي لميزان المدفوعات). ويعتبر ميزان المدفوعات سجلاً تدون فيه كافة المعاملات الاقتصادية التي تتم بين الدولة والعالم الخارجي خلال فترة زمنية معينة.

= توزيع عادل للدخل An Equitable Distribution of Income

تعاني الكثير من الطبقات في العديد من الدول – بما فيها الدول الصناعية المتقدمة – من وطأة الحياة الاقتصادية. فقد

يصل مستوى المعيشة لهذه الطبقات في بعضها إلى مستويات دون حد الكفاف ، وفي الوقت نفسه نجد أن هناك طبقات أخرى تنعم بمستويات معيشية متقدمة. وفي هذه الحالة يقال إن هناك تفاوتاً كبيراً في مستويات الدخول بين طبقات المجتمع المختلفة.ولذلك يعتبر تحقيق توزيع عادل للدخل من الأهداف التي يجب أن تعمل السياسات الاقتصادية على تحقيقه.

١٢- نظام اقتصاد السوق Market Economy

يعرف نظام اقتصاد السوق بأنه ذلك النظام القائم على الأيديولوجية الليبرالية ، والسعي إلى تحقيق الحد الأقصى من الأرباح أو الإشباع ، ويتخذ هذا النظام من الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الشكل التنظيمي لعلاقات الملكية في المجتمع ، والمعتمد على جهاز الثمن في تخصيص الموارد الاقتصادية بين استخداماتها المختلفة. ويعتمد نظام اقتصاد السوق بصفة أساسية على الحرية الاقتصادية التي تعني ترك وحدات الأعمال علي حريتها في رسم سياساتها الإنتاجية والتسويقية وتفاعلها مع القطاعات الاقتصادية المختلفة بالدولة أو العالم الخارجي دون أي قيود تفرضها الدولة عليها.

الباب الثاني

تطور النظم الإقتصادية

لم يكن علم الاقتصاد علماً قائماً بذاته إبان القرون الوسطي ، ولم تكن المشكلة الاقتصادية تشغل بال الحكومات بصفة جدية آن ذاك. وعلاوة على ذلك لم تكن الدول كما نعرفها الآن قد تم تكوينها ولم يكن هناك وعي قومي يوجه السلطات نحو التدخل في الحياة الاقتصادية إلي أن ظهرت دعوة التجاريين التي نادت والتي أدت إلى تتدخل الدولة في الشئون الاقتصادية وسيطرت آراؤهم حوالي ثلاثة قرون من نهاية العصور الوسطي حوالي عام (١٥٠٠م) حتى قرب نهاية القرن الثامن عشر. وفيما يلي سندرس باختصار تطور النظامين الاقتصاديين الرئيسيين وهما النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي.

أولاً – المذهب الفردي (الرأسمالي) Capitalism

لقد كانت السلطة في العصور الوسطي في يد الأمير الإقطاعي حيث كانت الزراعة هي المورد الأساسي للإنتاج أما الصناعة والتجارة فقطاعان ليس لهما أهمية كبيرة ، ويعيش المجتمع على أساس المقايضة والاكتفاء الذاتي. ولكن الحروب الصليبية ، وكذلك

اكتشاف أمريكا عام (١٤٩٢م) وطريق رأس الرجاء الصالح عام (١٤٩٨م) أدت إلى تنشيط التجارة وتحويلها من البحر المتوسط إلى المحيط الأطلنطي وكانت جميعها ذات أثر ملموس في إضعاف سلطة أمراء الإقطاع وخلق طبقة جديدة من التجار الأثرياء المغامرين الذين يناوئونهم. ولقد ساعدت الآراء والأفكار المتحررة التي صاحبت **عصر النهضة** (Renaissance) إلى إضعاف سلطة الكنيسة والقيم الموجودة لتحل محلها قيماً جديدة تعتمد على الغنى و الثروة على أساس التجارة و الصناعة.

وفي وسط هذه الظروف الاجتماعية والسياسية نشأ **المذهب التجاري** (Mercantilism) كمجموعة من الأفكار الاقتصادية ذات الطابع العلمي ظهرت في شكل مقالات وكتيبات ألفها تجار وسياسيون وبعض رجال الاجتماع يهدفون من ورائها أساساً إلى الحصول على امتيازات يكسبونها من حكوماتهم ومن ثم كانت دعوتهم إلى تدخل الدولة لحماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية وتشجيعها للتجارة. وقد وجدت الدول الكبرى في ذلك الوقت (كانجلترا وفرنسا و أسبانيا) وهى في طور بناء إمبراطوريات جديدة إن بناء اقتصاديتها على أساس من تدخل الحكومة في المجالات الاقتصادية الصناعية و التجارية وبناء احتكارات لها دعامة قوية للسيطرة السياسية . لهذا اعتنقت الدول المذهب التجاري.

وعندما ذهب الإقطاع بدعامتيه – المقايضة و الاكتفاء الذاتي – أفسح المجال لنظام اقتصادي يلعب فيه البيع والشراء الدور الرئيسي

مما أدى إلى نمو التجارة وإلى إحراز تقدم كبير وسريع ومن ثم ظهرت مكانة النقود و أهمية الحصول على الذهب والفضة. ولقد اعتبر التجاريون أن الذهب والفضة أهم أنواع الثروات و انفعها ولهذا يجب على الدولة أن تعمل على زيادة ما في حوزتها من هذين المعدنين. وتجاوباً مع هذا المنطق فإن الدولة يجب عليها أن تحتفظ بما جمعته من هذين المعدنين وتحول دون خروجهم. وكذلك وجه التجاريون اهتماماً كبيراً إلى العلاقات الاقتصادية الدولية فهم يرون انه يجب على الدولة أن تصدر أكثر مما تستورد أي يجب أن تبيع سلعاً وخدمات إلى الخارج أكثر مما تشتري ومن ثم يدخل الذهب والفضة إليها من الخارج ويزداد ما في حوزتها منهما. ويساعد على تحقيق ذلك خفض التكاليف وبالذات الأجور وكذلك إعفاء الصناعات الوطنية من الضرائب أو منحها إعانات كي تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية وتوسع الحكومة في المصانع والعمل على جذب العمال المهرة من خارج البلاد وبزيادة الرسوم الجمركية على الواردات من السلع المصنوعة وخفضها على الواردات الأولية التي تحتاجها الصناعة المحلية ورغبة في التوسع في التصدير وتقليل المنافسة من الخارج تسابقت الدول الكبرى في الاستيلاء على المستعمرات لجلب الذهب والفضة منها ولتصدير منتجاتها إليها دون منافسة من الدول الأخرى.

ولقد أدى إسراف وتمادي الحكومات في تطبيق مبادئ التجاريين وكثرة التدخل في الشئون الاقتصادية إلى شل الحياة الاقتصادية ولقد

ازداد تدهور الموقف بظهور فلسفة المذهب الفردي أو (المذهب الحر) في علوم السياسة. وأخذت الشعوب تبذل جهوداً مضنية للتخلص من الحكم المطلق الدكتاتوري. وكان من الطبيعي أن يساير الفكر الاقتصادي تيار التطورات السياسية والاجتماعية الجديدة. وعلاوة على ذلك فقد أدى الانقلاب الصناعي في منتصف القرن الثامن عشر إلى إحلال نظام المصانع الكبيرة محل الصناعات المنزلية واقتضى الأمر الدعوة إلى حرية العامل في الانتقال و إلى ترك الأجور تتحدد على أساس كمية العمل المتوفرة والطلب عليها دون تدخل من جانب الحكومات للعمل على خفضها كما نادت سياسة التجاريين وقد انتشر المذهب في النصف الثاني من القرن الثامن عشر على أثر ظهور **الطبيعيين** (Les Physic crates) في فرنسا **وآدم سميث** (Adam Smith) في إنجلترا.

ولقد أطلق اسم الطبيعيين على مؤسسي المذهب الفردي في فرنسا لاعتقادهم أن الظواهر الاقتصادية تخضع لنظام طبيعي وقوانين طبيعية ثابتة ومطلقة وأبدية قام عليها الكون لخدمة وسعادة البشر. ومن ثم يجب ترك هذه القوانين لتقوم بوظائفها تلقائياً دون معوق أو معطل لنشاطها. لذلك نادوا بوجوب ترك الحرية للأفراد حتى يمكنهم توجيه جهودهم إلى ما فيه مصلحتهم الخاصة التي هي في نفس الوقت مصلحة الجماعة حيث لا يوجد تعارض بل يوجد توافق بينهما. وكانوا ينادون بحرية العمل وحرية الاستبدال في داخل البلاد وخارجها وعبروا عن هذا بشعارهم المشهور (Laissez Faire

Laissez Passer) أي اتركه يعمل اتركه يمر .وبناء على ذلك نادوا بعدم تدخل الدولة في الشئون الاقتصادية. ومهمة الدولة في نظرهم هي حماية النظام الطبيعي من أن يُعتدى عليه. ويتأتى ذلك بقيامها بصيانة الأمن في الداخل وإقامة العدالة بين الناس والدفاع ضد أي اعتداء خارجي وكذلك الاهتمام بالتعليم حيث يرون أن المتعلمين يتجهون بدافع من أنفسهم إلى احترام النظام الطبيعي أكثر من غيرهم.

وقد اعتبر الطبيعيون أن الزراعة هي الحرفة المنتجة الوحيدة وهى المصدر الوحيد للثروة أي التي ينتج ناتجاً صافياً بعكس الحرف الأخرى من تجارة وصناعة والتي تقتصر مهمتها على عمليات تحويل السلع من شكل لآخر أو نقلها أو توزيعها ، وعلى ذلك فقد اعتبروا هذه الحرف عقيمة غير منتجة. لذلك يرون أن من واجب الدولة أن تقوم بحماية الملكية الزراعية بصفة خاصة والتي هي أساس النظام الطبيعي وكذلك إقامة المشروعات العامة كشق الترع وإقامة الجسور وتمهيد الطرق حيث تمكن الأفراد من حسن استغلال الملكية الزراعية.

وبتحليل زعيم هذه المدرسة فرنسوا كيناى لسير الناتج القومي الصافي بين طبقات المجتمع المختلفة والذي سماه بالجدول الاقتصادي عام (١٧٥٨م) على شكل دورة كاملة حقق الطبيعيون تقدماً ملحوظاً من حيث أن الأسلوب هو ما بنى عليه التحليل الاقتصادي الحديث. وكذلك اقترب الطبيعيون من الحقيقة كثيراً

عندما رفضوا فكرة أن الثروة الحقيقية تتمثل في المعادن النفيسة ولكنهم جانبوها عندما اعتبروا أن العمل المنتج الوحيد مقصور على الزراعة دون نواحي النشاط الاقتصادي الأخرى.

ولقد قام المذهب الحر في إنجلترا أو ما سُمى بالمدرسة الكلاسيكية على الأسس التي وضعها الطبيعيون مع ملافاة بعض الانتقادات التي وجهت إليهم وسد الثغرات . وقد وضع الكثير من أسس هذه المدرسة **آدم سميث**(١٧٣٣ : ١٧٩٠ م) في كتابه المشهور (ثروة الأمم في عام ١٧٧٦ م) ، ثم **دافيد ريكاردو David Ricardo** (١٧٧٢ : ١٧٩٠ م) **وروبرت مالتس Robert Malthus** (١٧٥٦: ١٨٣٤ م)

وقد نشأت المدرسة الكلاسيكية في بداية الثورة الصناعية **(Industrial Revolution)** حيث شاهد آدم سميث الآلات تعمل بقوة البخار وحيث ابتدأ الإنتاج يتضاعف بسرعة ودقة دون أدنى تدخل من الدولة بل على أساس الملكية الخاصة للأموال وعلى حرية الإنتاج والعمل والانتقال والاستهلاك والحافز الرئيسي للإنتاج هو الربح. أي أن المدرسة الكلاسيكية نشأت في وقت ازدهرت فيه الرأسمالية الصناعية دون تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

ويرى آدم سميث أن المصدر الوحيد للثروة هو الإنتاج في جميع فروع النشاط الاقتصادي وهنا خالف كلاً من التجاريين والطبيعيين **في تعريفيهما للثروة.**

وأفرد سميث أهمية خاصة لتقسيم العمل (أي للتخصص) كعامل أساسي لزيادة الإنتاج والذي يقتضي بالضرورة استخدام الآلات وأتساع السوق وحرية المبادلة في الداخل والخارج. ويعمل النظام الاقتصادي (من وجهة نظر سميث) عن طريق ما سماه باليد الخفية(Invisible Hand) والتي تسخر الفرد (وهو يعمل لصالحه) لتحقيق صالح المجتمع. فالمنتج مثلاً لكي يحصل على أقصى ربح ممكن فإنه لابد وأن يراعي رغبات المستهلكين وكذلك يقوم الأفراد بتكوين رؤوس الأموال واستثمارها بدافع المصلحة الشخصية ولكن يؤدي هذا في نفس الوقت إلى تقدم المجتمع ورقيه وهكذا كما سبق ذكره بالتفصيل عند الكلام على علاج المشكلة الاقتصادية في ظل النظام الرأسمالي.

وفي ظل التقدم الذي طرأ على بريطانيا في نهاية القرن الثامن عشر من ازدهار صناعتها ورواج تجارتها في إطار الحرية الاقتصادية كانت نظرة آدم سميث إلى الحياة الاقتصادية والمستقبل نظرة مليئة بالتفاؤل ، ولكن بعد أن أتاحت الظروف الاقتصادية أرباحاً وفيرة لرجال الأعمال والرأسماليين بقيت الطبقات العمالية تقاسي شظف العيش وأنحدر مستوى معيشتها بالنسبة لمستوى معيشة طبقة رجال الأعمال والرأسماليين. ويرجع ذلك أساسا إلى الزيادة الكبيرة التي طرأت على السكان نتيجة الانخفاض الكبير في معدل الوفيات ، كما أدت زيادة عرض العمل إلى انخفاض مستوى الأجور ومستويات المعيشة عند العمال. وازدادت الهوة بين مستويات معيشة الطبقات

العاملة وأصحاب رؤوس الأموال وأخذت تتسع بتقدم الحياة الاقتصادية وزيادة استخدام الآلات ، وبدأت مصالح الطبقة العاملة تتعارض وتتنافر مع مصالح رجال الأعمال والرأسماليين .

ولقد أرجع بعض المفكرين سوء حالة العمالة إلى أمور تكمن في القوانين الطبيعية والتي لا يمكن تعديلها ولا بد من قبولها ، ومن هذا الفريق **مالتس وريكاردو**. وإلى جانب هؤلاء كان هناك فريق أخر أرجع هذا الوضع إلى سوء النظام الرأسمالي نفسه مما يحتم الكثير من ضروب الإصلاح كما يرى الاشتراكيون المعتدلون ، أو القضاء عليه وهدمه كما يرى الاشتراكيون المتطرفون.

وفي ظل هذه الظروف رأى **مالتس** أن انتشار البؤس يرجع لعدم التوازن بين عدد السكان والموارد الغذائية ، حيث قدر أن السكان يتزايدون على أساس متوالية هندسية (مثل.....٢،٤،٨،١٦،٣٢) ويتضاعف عددهم كل ٢٥ سنة بينما تزداد المواد الغذائية على أساس متوالية عددية (مثل.....١،٢،٤،٦،٨) . فإذا تجاوز السكان العدد المناسب في أي مجتمع أي إذا ما أصبحت الموارد غير كافية له تدخلت الطبيعة تلقائيا لإعادة التوازن بين السكان والموارد عن طريق ما سماه بالموانع الايجابية مثل المجاعات والأوبئة والأمراض والحروب والكوارث. ولتجنب هذه الموانع يقترح سميث ما سماه بالموانع الواقية (أو السلبية) مثل تأخير سن الزواج والتمسك بالفضيلة والتعفف.

أما **ريكاردو** فيرى أن الأجر الطبيعي للعامل يتحدد تبعاً لكمية الضروريات اللازمة للعامل ولأسرته للبقاء على قيد الحياة. ولقد سمي هذا الأجر بالأجر الحدي أو أجر الكفاف(Subsistence wages) والذي يتأثر بظروف الطلب على العمل وعرضه ، ويميل هذا الأجر إلى التعادل مع الأجر الطبيعي في الزمن الطويل.

وفى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية تتفق نظريتهم أيضا مع سياسة الحرية الاقتصادية. فيرى **ريكاردو** أن هذه العلاقات الاقتصادية تختلف عن العلاقات داخل الدولة الواحدة وذلك بسبب صعوبة نقل العمال أو رأس المال من دولة إلى أخرى. حيث أن عوامل الإنتاج يصعب نقلها من دولة إلى أخرى سعيا وراء تحقيق أقصى ربح ممكن . لذلك يرى **ريكاردو** أنه تطبيقا لحرية التجارة بين الدول يجب أن تتخصص الدولة في فروع الإنتاج التي لها فيها ميزة نسبية تفوق الدول الأخرى ، وهذا ما عُرف **بنظرية التكاليف النسبية** (Comparative costs) . وهذا التخصص – في رأيهم – يفيد كل بلد على حدة كما يفيد جميع الدول في مجموعها حيث يؤدى إلى حصول كل بلد على حدة والعالم في مجموعه على كمية من المنتجات أكبر مما لو لم يحدث التخصص والتبادل الحر.

انتقادات المذهب الفردي (الرأسمالى):

لقد نادى مفكروا المذهب الفردي بسياسة الحرية الاقتصادية مع العالم الخارجي. وتعتبر هذه السياسة في رأيهم كفيلة بحل جميع المشكلات الاقتصادية في النظام الرأسمالي. وأن دور الدولة

في هذا النظام محدود ببعض الوظائف التقليدية بعيدة عن النشاط الاقتصادي إلا في الحالات الاستثنائية مثل القيام بالمشروعات التي لا يستطيع الأفراد القيام بها كمشروعات البنية الأساسية ووظائف الدفاع عن الوطن والأمن الداخلي.

ولقد حدثت أوضاع كثيرة أدت إلى تقليل فعالية سياسية الحرية الاقتصادية في حل أركان المشكلة الاقتصادية تذكر أهما فيما يلي :

(١) تكوين الاحتكارات : إن ازدهار الرأسمالية الصناعية أدى إلى ازدياد في التكوين الرأسمالي ، وإلى كبر حجم المشروعات ومن ثم تكوين الاحتكارات الضخمة والتي استأثرت بالسوق ونتج عنها استغلال المستهلكين وإرهاقهم لصالح أصحاب رؤوس الأموال. لذلك نودي بتدخل الدولة لإعادة المنافسة إلى تيار الحياة الاقتصادية بوضع تشريعات للقضاء على الاحتكارات .

(٢) استغلال العمال : أدت سياسة الحرية الاقتصادية إلى تقسيم المجتمع إلى طبقتين هما طبقة أصحاب رؤوس الأموال ، وطبقة العمال. والعامل الذي لا يملك شيئاً ويعتمد في كسب قوته على أجره لا يجد أمامه إلا أن يقبل الأجر الذي يُعطى له مهما كان منخفضا ، ومهما كانت الشروط الموضوعة للعمل مجحفة. ولقد أدى هذا الوضع السيئ إلى مناداة كثير من المفكرين ذوى النزعات الاشتراكية – كل بطريقتة الخاصة – إلى تدخل الدولة للقضاء على هذا

الاستغلال السافر للعمال بهدف رفع الظلم عليهم وتوفير سبل الحياة الكريمة لهم .

(٣) الأزمات : أدت الزيادة الهائلة في الإنتاج من ناحية وانخفاض دخول العمال نسبيا من ناحية أخرى إلى عدم وجود طلب كاف لامتصاص هذه المنتجات ، مما أدى إلى تكدس المنتجات دون تصريف ، الأمر الذي دفع أصحاب العمل إلى طرد بعض العمال العاملين ، وخفض أجور العمل ، الأمر الذي خلق مشكلات اجتماعية واقتصادية للعمال وجعلهم يعانون من قسوة الحياة . وقد دفع ذلك **سيسموندى** **Sismondi** إلى المنادة بتدخل الدولة لتجبر أصحاب الأعمال لدفع إعانات للعمال المتعطلين ولمعالجة المرضى وغيرها من الإصلاحات الاجتماعية. وقد أرجع **لوديرديل** **Lauderdale** و**هوبصُن** **Hobson** هذه الأزمات إلى سوء توزيع الثروة والدخل الناجم عن تطبيق سياسية الحرية الاقتصادية. ولذلك نادوا بتدخل الدولة لإعادة توزيع الدخول للقضاء على سبب خلق الأزمات. ولقد استفاد الماركسيون والعالم الاقتصادي **كينز** من هذه الأفكار عند وضعهم لنظرياتهم فيما بعد.

(٤) عدم ملاءمة فلسفة الحرية الاقتصادية لظروف الدول النامية : ففيما يتعلق بتطبيق سياسة الحرية الاقتصادية في العلاقات الاقتصادية بين جميع الدول فقد بين **فردريك ليست**

Frederic List أنها لا تناسب إلا مجموعة من الدول دون غيرها من الدول الأخرى. فهي تلائم مثلاً حالة بلد كانجلترا سبقت غيرها في مجال التقدم الصناعي ولا يُخشى على اقتصادها من أية منافسة أجنبية. أما البلاد التي تأخرت في الأخذ بأساليب الثورة الصناعية فإن سياسية حرية العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي لا تلائم ظروفها حيث أنها إذا طبقت مثل هذه السياسة لن تقوم للصناعة فيها قائمة لأنها لا تستطيع منافسة الصناعات المتقنة الرخيصة التي تصدرها إليها الدول المتقدمة صناعيا. ولذلك نادى **فردريك ليست** بحماية الصناعات الناشئة عن طريق فرض الرسوم الجمركية على الواردات الصناعية. وقد طبقت سياسية الحماية هذه في ألمانيا ، ومازالت تُطبقها معظم الدول التي هي في المراحل الأولى لعملية تنميتها. وقد وضعت كل هذه الظروف قيودا كثيرة على تطبيق سياسية الحرية الاقتصادية وقللت من مجال فعاليتها وأثبتت أن هذه السياسة ليست مطلقة أو شاملة.

ثانيا : النظام الجماعي (الاشتراكي) Socialism

كان لقيام الثورة الصناعية في منتصف القرن الثامن عشر أثارها الملموسة على الحياة بجميع نواحيها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. فمع التقدم الاقتصادي وزيادة الثروة و الرخاء المادي الذي حل بالبلاد التي أخذت بأساليب الثورة الصناعية انهار

النظام الاقتصادي القديم انهياراً يكاد يكون كاملا. ومن ثم تفككت العلاقات التي كانت تربط بين أجزاء هذا النظام ، وانهارت الدعائم التي قام عليها.ومع ظهور النظام الاقتصادي الجديد قامت طبقة اجتماعية جديدة وهى طبقة العمال الأجراء الذين يعولون في كسب عيشهم على توظيف طبقة أخرى نهضت وأخذت لها كيانا جديداً وهى طبقة أصحاب رؤوس الأموال . ولقد أدى إدخال النظام الأولى وموالاة الإنتاج على نطاق كبير في الصناعة وتركز رؤوس الأموال إلى استغلال الطبقات العاملة استغلالا فاحشاً من حيث ساعات العمل ، ومن حيث الأجور المدفوعة ، ومن حيث الظروف التي يؤدى فيها العمال عملهم . ومما لاشك فيه فإن مثل هذه الحالة التي جدت على الأوضاع الاقتصادية قد أدت إلى الإجحاف بحقوق الطبقات العاملة بصورة سافرة. وقد خلقت هذه الظروف جواً صاخباً من الخنق والضجر على نظام يزداد فريق فيه غِنى ، في حين أن الأغلبية الساحقة تعانى من شدة الفقر، نظام يستضعف فيه الضعفاء ويعمل فيه الأقوياء على رعاية مصالحهم الشخصية دون نظر إلى الصالح الاجتماعي العام، مما أثار نوازع الخير الكامنة في نفوس بعض المصلحين الاجتماعيين حتى من كان منهم ينتمي إلى الطبقات الرأسمالية.وقد انقسم المفكرون الذين تنكروا لمبادئ النظام الرأسمالي إلى فريقين ، فريق معتدل وفريق متطرف وسنشير فيما يلي إلى أراء كل منهما باختصار:

أ- **الاشتراكيون المعتدلون** : ويرى أنصار هذا الفريق أن الأقرب إلى طبيعة الأشياء هو أصلاح المعوج من النظم الاقتصادية بتحقيق الكثير من ضروب الإصلاح ، كتحديد الملكية ، وفرض الضرائب التصاعدية ، وتعميم التعليم المجاني ، والأخذ بنظام الضمان الاجتماعي ، والتعاون ، وغيرها من أمور تؤدى إلى تقليل التفاوت بين الطبقات وتحقق في النهاية النظام المنشود.

ومن هذا الفريق **روبرت أوين** (١٧٧١-١٨٥٩) **Robert Owen** الذي يعتبر من كبار نقاد عصره ، وأبو الحركة التعاونية ، وأحد الرواد الأوائل للفكر الاشتراكي. ويرى **أوين** أن المنافسة التي نادى بها الاقتصاديون التقليديون هي أساس البلاء ، حيث أدى جرى أصحاب الأعمال وراء مصالحهم الشخصية إلى بؤس العمال ، وإلى ذهاب ثمرة الثورة الصناعية إلى القلة ، بينما يعانى السواد الأعظم من قسوة العيش.كما يرى **أوين** أيضاً أن كل ذلك هو نتاج البيئة الاجتماعية المحيطة والتي لا نستطيع أن نلوم فردا بنفسه أو مجموعة وحدها بسببها. وأن هذه الأمور سوف لا تتحسن إلا بتغير البيئة وإصلاحها خصوصا إصلاح نظام التربية. وبهذا يرى **أوين** إمكانية تحويل الفرد والنظام القائم إلى نظام يؤمن بالمجتمع ككل ، وبالتعاون بين أفراده . وقد حاول **أوين** أن يخلق هذه البيئة في مصنعة في استكلندا ثم في

قريته التعاونية في أمريكا (١٨٢٤ م) والتي أنفق عليها كل ثروته. وفى المجتمعات التعاونية التي أنشأها حاول **أوين** أن يتلافى العيوب التي سادت النظام الاقتصادي الحر عن طريق إعطاء العمل الجزء الأكبر من الدخل بزيادة أجور العمال واستقطاع أجزاء من الربح للإنفاق علي خدمات مجانية لهم وخصوصاً التعليم ، وخفض ساعات العمل وغيرها من ضروب الإصلاح. ولكن **أوين** كان يرفض التأميم ، ونزع الملكية ، وكذلك ثورة العمال واستيلائهم علي الحكم كوسائل لتحقيق نظامه. والوسيلة المقبولة عنده هي إقناع الدولة والهيئات وأصحاب المصانع والأراضي والعمال بمزايا النظام التعاوني والذي سوف يستفيد منه جميع العمال وأرباب العمل.

ولقد قدم كل من **شارل فوربيه** (١٧٧٢-١٨٣٧) Charles Fourber ، **ولويس بلان** (١٨١٣-١٨٨٢) Louis . Blane أراء وأفكار تقترب كثيراً وتتشابه مع أفكار **أوين** التعاونية. ورفضا أيضاً طريق الثورة والتأميم لتحقيق النظام التعاوني الاشتراكي. ولكن **بلان** أعطي الدولة دوراً هاماً في بناء هذا النظام أكبر مما أعطاه لها كل من **أوين وفورييه**. فهو يلقي علي الدولة مهمة إقراض العمال الأموال اللازمة لإقامة الجمعيات التعاونية الصغيرة (والتي سماها الورش الاجتماعية) وكذلك التدخل للإشراف عليها.

ب- **الاشتراكيون المتطرفون** : يري هذا الفريق أن الأمور قد بلغت درجة لا تحتمل التأخير. وأنه لا سبيل إلي الإصلاح إلا بالقضاء علي الرأسمالية من أساسه. والطريق الوحيد للإصلاح في نظرهم هو ثورة العمال علي طبقة أصحاب رؤوس الأموال وانتزاع السلطة من يدهم حتى يمكن إقامة النظام الاشتراكي. وأهم مفكري هذا الفريق **كارل ماركس** (١٨١٨-١٨٨٣) **Karl Marx** ، **وفردريك إنجلز** (١٨٢ – ١٨٩٥) **Frederic Ingles**. ولقد قرر هذا الفريق من المفكرين بأن النظام الرأسمالي نظام مبني علي سلسلة من المتناقضات تتمثل في أزمات اقتصادية ودورات الواحدة تلو الأخرى ، وتشتد وتقوي هذه الأزمات كلما مر الزمن حتى تقضي علي النظام الرأسمالي نفسه ويحل محله النظام الاشتراكي.وأعتبر هذا الفريق أن مصدر قيمة الأشياء هو العمل وحده. ويعني العمل في رأيهم كل عمل إنساني علي اختلاف مراتبه ، وعلي تفاوت درجاته من المهارة والقدرة والكفاية. أما رأس المال فهو مجدب عقيم لا يؤدي إلي إضافة أي إنتاج حيث يضيف إلي قيمة الناتج بقدر ما اعتراه من استهلاك في العملية الإنتاجية ، بينما الأرض فهي هبة من هبات الطبيعة وليست من عمل الإنسان . ويقرر **ماركس** بأن قيم الأشياء تتناسب مع بعضها البعض علي أساس

التناسب الذي يقوم بين متوسط ساعات العمل اللازمة لإنتاج كل سلعة. وينطبق هذا التحليل علي تحديد قيمة أي سلعة بما في ذلك العمل. ولكي لا يكون هناك غموض في حالة تحديد قيمة العمل (أو أجر العامل) يرى ماركس أن قيمة العمل تعادل قيمة ساعات العمل التي يبذلها العامل والتي تكفيه لشراء ما يكفيه من السلع الضرورية التي يستهلكها من غذاء وكساء وملبس وغيرها والتي تجعله يعيش علي ما يسمي بمستوي الكفاف ، ويدونها لا يستطيع الاستمرار في العمل. فإذا فرض بأن العامل يعمل ١٠ساعات يومياً وأن ما يكفي لإعالته علي مستوي الكفاف هو إنتاج ٤ ساعات من ذلك العمل فإن رب العمل يدفع للعامل ما يعادل عمل ٤ ساعات ويحصل هو علي ناتج ٦ ساعات وهذا ماسماه **ماركس** بفائض القيمة (**Surplus Value**) وهذا الفائض إنما هو ناتج تلك القوة التي يملكها الرأسماليون في ظل النظام الرأسمالي وهي الملكية الخاصة. أما رأس المال في نظره فلا ينتج إلا ما يستهلك منه. أما عن مالك رأس المال فلا ينتج شيئاً ، لذلك فإنه يعتبر أن ملكية رأس المال لا حق لها في هذا الفائض ، وأما ما يحصل عليه أصحاب رؤوس الأموال فهو اغتصاب لحقوق الطبقات العاملة أي استغلال. ويري **ماركس** بأنه كلما زاد نصيب العامل من رأس المال الثابت (وهو ماسماه بتكثيف رأس

المال) كلما ازدادت إنتاجية العمل وتبقي الأجور الحقيقية علي ما هي عليه أو تزداد بمعدل يقل عن معدل زيادة إنتاجية العمل مما يؤدي إلي زيادة معدل استغلال أصحاب رؤوس الأموال للعمال.

والنظام الرأسمالي في رأي **ماركس** دائم التعرض للأزمات الاقتصادية والتي تشتد وتقوي مع مرور الزمن. فطالما أن المجتمع لا ينظم اقتصادياته وفقاً لخطة موضوعة فإنه لابد وأن يحدث عدم توازن بين العرض والطلب في بعض الصناعات. فإذا ما حدث هذا الاختلال في التوازن بالنسبة لصناعة هامة فلابد وأن يمتد الأثر ليس فقط علي سائر المؤسسات في نفس الصناعة بل وإلي الصناعات الأخرى. فمثلاً لو إفترضنا أن مؤسسة كبيرة لها أثر كبير في اقتصاديات المجتمع تعمل في صناعة السيارات وأنها أنتجت ما ثبت أن السوق لا يمكن أن يستوعبه ، وقررت بناءً على ذلك أن تقلل حجم إنتاجها ، فإن أول ما ستقوم به هو طرد بعض عمالها وتخفيض طلبها علي المنتجات الأخرى الداخلة في الصناعة كالمطاط والصلب والزجاج وغيرها. وبهذا تسود موجة من الانكماش مصحوبة بعدد كبير من العمال المتعطلين.

وعلاوة علي ذلك يعتقد **ماركس** أن الاتجاه لحدوث الأزمات أصيل ومؤكد في النظام الرأسمالي ، حيث أن هناك اتجاه

لأن يفوق ما ينتج من السلع الاستهلاكية ما يطلبه المستهلكون سواء كانوا عمالاً أو أرباب أعمال. والسبب في ذلك أن استهلاك أصحاب رؤوس الأموال محدود برغبتهم في زيادة رأس المال واستهلاك العمال محدود بأجورهم المنخفضة أما إنتاج السلع فيزداد بنفس معدل ازدياد القيمة الفائضة (معدل ازدياد رأس المال) علي الأقل. أي أن هناك ميلا لأن يقتصر الطلب علي اللحاق بالعرض مما يؤدي إلي انكماش في العملية الإنتاجية ، ومن ثم يزداد حجم العمال المتعطلين. وفي رأيه سيكون هناك جيش ضخم من العمال المتعطلين يكبر بمرور الوقت نتيجة لعملية تكثيف رأس المال.

ومما سبق ذكره نري أن كارل ماركس بعد أن فقد الثقة في النظام الرأسمالي أخذ ينقض عليه بكل أسباب التجريح والطعن مبيناً مساوئه وتناقضاته ومؤكداً بأن النظام يحتوي من داخله علي الكثير من التعارض والتناقض المتزايد بمرور الزمن وما هو كفيل – أو ما يرجوه أن يكون كفيلاً – بالقضاء علي النظام ليحل محله النظام الاشتراكي. ولكن بما أن النظرية الماركسية هي نظرية تطورية لتحليل التفاعلات في ظل النظام الرأسمالي فإنها لم تأخذ في الحسبان التغيرات التي يمكن أن تطرأ علي الهيكل الاقتصادي مثل التغيرات التي طرأت علي المستويات الحقيقية للأجور تحت ظل النظام الرأسمالي. وإلا إذا كان صحيحاً أن العمال يحصلون علي

أجر حقيقي يعادل مستوي الكفاف فكيف نفسر مستوي العيش الذي بلغته الطبقات العاملة في ظل ظروف هذا النظام. ولا نظن من العدالة أن نتصور أن ماركس لو عاش إلي يومنا هذا أن يصوغ النظرية التي صاغها بالشكل الذي صاغها به ، لأن ظروف اليوم غير ظروف الأمس من حيث البيئة ، ومن حيث ظروف الناس ومشاعرهم والصفات التي يتصفون بها، وثم من حيث ذلك التطور الذي حدث في النظام الرأسمالي حتى أصبح لا تشوبه تلك المساوئ الواضحة المعالم التي ارتاع لها المصلحون الاجتماعيون وأختفي جانب كبير من هذه المساوئ كما أختفي جانب كبير من الظلم الاجتماعي ، حيث لا يمكن لماركس لو عاش ليومنا هذا أن يفسر الأحداث ذلك التفسير الذي استحدثه في العصر الذي عاش فيه.

ولكن يجب أن نذكر هنا أنه كان لتحليل ماركس ومفكري مدرسته فضلاً كبيراً في هذا التغيير الذي طرأ علي هيكل النظام الرأسمالي. ولقد سارت معظم الدول الرأسمالية بل والدول التي كانت في مرحلة ما قبل الرأسمالية – بدرجات متفاوتة – لتحقيق نوع من الاشتراكية تطرف بعضها في التطبيق حتى قارب من اشتراكية ماركس كما في الإتحاد السوفيتي السابق والصين الشعبية والديمقراطيات الشعبية في شرق أوروبا حيث أصبحت الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج محظورة إلا في أضيق نطاق،وأمتلك القطاع العام كل وسائل الإنتاج تقريباً، وبعضها اعتدل وانتهج نظام وسط بين الجماعية والفردية . فبجانب خلق القطاع العام القادر علي قيادة عجلة التنمية

فيها يحتفظ بقطاع خاص متطور له نصيب ليس بالصغير في تنفيذ الخطط الموضوعة. ومثل هذا النظام الاشتراكي المعتدل يوجد في كثير من الدول النامية – بدرجات مختلفة – ومنها جمهورية مصر العربية (كما سبق ذكره) والهند. وخطت دول أخري خطوات وطيدة في ذلك المضمار مثل إنجلترا وفرنسا. أي أن كل الدول تقريباً طبقت نوعاً ما من الاشتراكية. وبالرغم من أن تطور الفكر الاشتراكي هو عملية مستمرة لم تتوقف بعد **كارل ماركس وإنجلز** ، ولا بعد **الفابيين** Fabians أو لينين Lenin إلا أن كارل ماركس كان له اليد الطولي في إرساء قواعد الفكر الاشتراكي مما ساعد علي وضع هذا الفكر موضع التطبيق بالصورة الواسعة التي نراها في عالمنا المعاصر.

الخلاصة

نشأ المذهب التجاري علي نظام الأنقاض الإقطاعي الذي ساد أوربا في العصور الوسطي ، وسيطرت آراء مفكريه حوالي ثلاثة قرون. وقد أدت الحروب الصليبية واكتشاف أمريكا وطريق رأس الرجاء الصالح إلي تنشيط التجارة وإضعاف سلطة أمراء الإقطاع وخلق طبقة جديدة من التجار الأثرياء. وفي وسط هذه الظروف الاجتماعية والسياسية نشأ المذهب التجاري.

وقد إعتبر التجاريون أن الذهب والفضة أهم أنواع الثروة وأنفعها ولهذا يجب علي الدولة أن تعمل علي زيادة ما في حوزتها منهما

عن طريق الاحتفاظ بمناجمها ومنع خروجهم وذلك عن طريق العمل بكافة الوسائل علي زيادة الصادرات وإقلال الواردات. ولتحقيق أهدافهم نادوا بتدخل الدولة لحماية الصناعات المحلية ، وكذلك بزيادة السكان لتوفير الأيدي العاملة الرخيصة لتشجيع الصناعة،وكذلك لتكوين جيش قوي يساعد علي الاستيلاء علي المستعمرات لجلب الذهب والفضة منها. ولكن التمادي والإسراف في تطبيق الحكومات لسياسات التجاريين أدي إلي نتائج زلزلت قواعد النظام وأطاحت به. ولكن بالرغم من انهيار النظام التجاري إلا أنه لا يزال له بعض الآثار في السياسات الاقتصادية الحديثة.

ومع ظهور فلسفة المذهب الحر في مجال السياسة ومع محاولة الشعوب التخلص من الحكم المطلق ساير الفكر الاقتصادي هذا الاتجاه وقد ساعد الانقلاب الصناعي علي ذلك حيث أدي إلي تغير المناخ الاقتصادي القائم آنذاك.

ويطلق اسم الطبيعيين علي مؤسسي المذهب الحر في فرنسا لاعتقادهم أن الظواهر الاقتصادية تخضع لقوانين طبيعية يجب تركها لتقوم بوظائفها تلقائياً. وبناء علي ذلك نادوا بعدم تدخل الدولة في الشئون الاقتصادية حيث أن مهمتها في نظرهم هي حماية النظام الطبيعي من أن يعتدي عليه. وقد اعتبر الطبيعيون أن الزراعة هي الحرفة المنتجة الوحيدة وهي المصدر الوحيد للثروة. ولقد حقق الطبيعيون تقدماً ملحوظاً في البحث العلمي بتحليل زعيمهم **فرانسوا كيناي** لسير الناتج القومي بين طبقات المجتمع المختلفة. وأقترب

الطبيعيون من الحقيقة عندما رفضوا فكرة أن الثروة تتمثل في المعادن النفيسة ولكنهم جانبوها عندما اعتبروا أن العمل المنتج الوحيد مقصوراً على الزراعة.

ولقد قام المذهب الحر في انجلترا أو ما يسمى بالمدرسة الكلاسيكية على الأسس التي وضعها الطبيعيون مع ملافاة بعض الانتقاضات التي وجهت إليهم وسد بعض الثغرات التي وجدت في نظامهم. ولقد نشأت هذه المدرسة في وقت ازدهرت فيه الرأسمالية الصناعية دون تدخل من الدولة في النشاط الاقتصادي . ويري **سميث** مؤسس هذه المدرسة – أن المصدر الوحيد للثروة هو الإنتاج في جميع فروع النشاط الاقتصادي وهنا خالف كل من التجاريين والطبيعيين في تعريفيهما للثروة. وافرد **سميث** أهمية خاصة للتخصص وتقسيم العمل كعامل أساسي لزيادة الإنتاج. ويرى **سميث** أن النظام الاقتصادي يعمل عن طريق ما اسماه باليد الخفية. ولقد كانت نظرة **ادم سميث** إلى الحياة الاقتصادية مليئة بالتفاؤل في ظل التقدم الذي طرأ على بريطانيا آنذاك. ولكن بينما أتاحت الظروف الاقتصادية أرباحا وفيرة لرجال الأعمال بقيت الطبقات العاملة تقاسي شظف العيش بسبب الزيادة الكبيرة في السكان من جهة وزيادة استخدام الآلات من جهة أخري.

ولقد ارجع بعض المفكرين سوء حالة العمال إلى أمور تكمن في القوانين الطبيعية والتي لا يمكن تعديلها ومنهم **مالتس وريكاردو** ، ولكن هنالك فريق أخر ارجع هذا الوضع إلى سوء النظام الرأسمالي

نفسه ، مما يحتم إما الكثير من ضروب الإصلاح وهذا رأي الاشتراكيين المعتدلين ، أو القضاء عليه كليةً وهذا رأي الاشتراكيين المتطرفين.

يري **مالتس** أن انتشار البؤس يرجع إلى عدم التوازن بين عدد السكان (والذين يتزايدون على أساس متوالية هندسية)والموارد الغذائية (والتي تتزايد على أساس متوالية عددية). فإذا تجاوز السكان العدد المناسب في المجتمع تقوم الموانع الايجابية بإعادة التوازن بين السكان والموارد. ولتجنب تلك الموانع يقترح **مالتس** ما سماه بالموانع الواقية. أما **ريكاردو** فيري أن الأجر الطبيعي للعامل يتحدد تبعاً لكمية الضروريات اللازمة للعامل وأسرته للبقاء على قيد الحياة. وقد يختلف الأجر الفعلي للعامل – حيث يتحدد عن طريق عرض العمال والطلب عليهم – ولكن هناك قوى تعيده إلى التعادل مع الأجر الطبيعي في الأجل الطويل. وفي مجال العلاقات الاقتصادية الدولية تتفق النظرية الكلاسيكية مع سياسة الحرية الاقتصادية.

لقد اعتبر مفكرو المذهب الرأسمالي أن سياسة الحرية الاقتصادية كفيلة بحل أركان المشكلة الاقتصادية كما رأينا سابقا وأن دور الدولة في هذا النظام محدود ببعض الوظائف التقليدية. ولكن جدت أوضاع كثيرة أدت إلى تقليل فعالية سياسة الحرية هذه في حل أركان المشكلة الاقتصادية ، وأثبتت أن هذه السياسة ليست مطلقة أو أبدية أو شاملة ، وأهمها تكوين الاحتكارات الضخمة التي استأثرت

بالسوق ، واستغلال العمال ، وسوء توزيع الثروات والدخول والأزمات الاقتصادية المتتالية وما نتج عنا من مساوئ عديدة. وقد وضعت كل هذه الظروف قيودا كثيرة على تطبيق سياسة الحرية.

ورأي **الاشتراكيون المعتدلون** أن الأقرب إلى طبيعة الأشياء هو إصلاح المعوج من النظم بتحقيق الكثير من ضروب الإصلاح كتحديد الملكية ، وفرض الضرائب التصاعدية ، وتعميم التعليم المجاني ، والأخذ بالنظام التعاوني عن طريق إقناع الدولة والهيئات وأصحاب المصانع والأراضي والعمال بمزاياه. ولا يؤيد أنصار هذا الفريق التأميم أو نزع الملكية أو ثورة العمال كوسائل لتحقيق النظام الاشتراكي المنشود. ومن أنصار هذا الفريق **روبرت أوين وشارل فورية ولويس بلان.**

أما الاشتراكيون المتطرفون فقد رأوا أن الأمور قد بلغت درجة لا تحتمل التأخير وأنه لا سبيل إلى الإصلاح إلا بالقضاء على النظام الرأسمالي. ولقد قرروا بأن هذا النظام مبني على سلسلة من المتناقضات تتمثل في أزمات اقتصادية ، ودورات الواحدة تلو الأخرى ،وذلك بسبب حدوث اختلال بين العرض والطلب على الكثير من السلع وخصوصاً الاستهلاكية منها حيث يفوق ما ينتج منها ما يطلبه المستهلكون . فاستهلاك أصحاب رؤوس الأموال محدود برغبتهم في زيادة راس المال واستهلاك العمال محدود بأجورهم المنخفضة حيث يقوم أصحاب رؤوس الأموال بسلب فائض القيمة من حقوقهم مع تزايد في معدل الاستغلال مع مرور

الزمن. وتشتد وتقوى المتناقضات بين أصحاب رؤوس الأموال والعمال – والذين يُشرد الكثير منهم بسبب زيادة معدل التكثيف الرأسمالي – وكذلك الأزمات الاقتصادية كلما مر الزمن حتى تقضي على النظام الرأسمالي نفسه ويحل محلة النظام الاشتراكي. ولقد نادوا بثورة العمال على طبقة أصحاب رؤوس الأموال وانتزاع السلطة من يدها حتى يمكن الإسراع بإقامة النظام الاشتراكي. واهم مفكري هذا النظام كار ل **ماركس وفردريك انجلر.**

وقد يؤخذ على تحليل الاشتراكيين المتطرفين أنة لم يؤخذ في الحسبان التغيرات التي يمكن أن تطرأ على الهيكل الاقتصادي في ظل النظام الرأسمالي حيث أنه أصبح لا تشوبه تلك النقائض الواضحة المعالم التي ارتاح لها المصلحون الاجتماعيون في العصر الذي عاشوا فيه. ولكن يجب أن نذكر هنا أنه كان لتحليل **ماركس** ومفكري مدر ستة فضلا كبيرا في هذا التغيير الذي طرأ على هيكل النظام الرأسمالي. لقد سارت معظم الدول الرأسمالية بل والدول التي كانت في مرحلة ما قبل الرأسمالية – بدرجات متفاوتة – لتحقيق نوع من الاشتراكية تطرف بعضها حتى قارب من اشتراكية ماركس وبعضها اعتدل فأخذ بنظام وسط بين الجماعية والفردية بينما خطت دول أخري خطوات أكيدة في هذا المجال.

الباب الثالث
نظرية القيمة وتوازن السوق

يتناول هذا الباب مفهوم نظرية القيمة، والنظريات المختلفة التي تناولتها بالإضافة إلى دراسة الطلب والعرض من خلال ثلاثة فصول نتناولها كالآتي :

١- الفصل الأول: في مفهوم نظرية القيمة

٢- الفصل الثاني: الطلب Demand

٣- الفصل الثالث: العرض Supply

٤- الفصل الرابع : التوازن السوقي في ظل طلب وعرض السوق

الفصل الأول : في مفهوم نظرية القيمة

إن الهدف الرئيسي والنهائي لأي نشاط اقتصادي هو إشباع الحاجات البشرية وزيادة الرفاهية المادية. ويرتبط إشباع الحاجات – وخصوصاً في أي مجتمع يعتمد على التبادل ويقوم على أساس اقتصادي نقدي – ارتباطا وثيقاً بأسعار السلع والخدمات المختلفة من ناحية ، وبالدخول النقدية للأفراد من ناحية أخرى. فانخفاض الأسعار ، أو ارتفاع الدخول النقدية من شأنه أن يمكن الأفراد من الحصول على المزيد من السلع والخدمات ، وبالتالي يؤدي إلى زيادة الرفاهية في حين أن ارتفاع الأسعار أو انخفاض الدخول الفردية من شأنه أن يحد من قدرة الأفراد على الحصول على السلع والخدمات ، مما يعني بالتالي انخفاض مستوى الرفاهية.

فإذا ما أخذنا في الاعتبار أن دخول الأفراد إنما تتوقف على معدلات الأجر والربح والفائدة والريع (وهي عوائد عوامل الإنتاج) ، والتي تعتبر في حد ذاتها أسعاراً لعوامل الإنتاج المختلفة لاتضح لنا أن الأسعار (سواء كانت أسعار السلع والخدمات أو أسعار عوامل الإنتاج) هي التي تحدد لنا في الحقيقة مستوى الرفاهية المادية في أي مجتمع من المجتمعات.

من ذلك يتضح لنا أهمية الأسعار في حياتنا الاقتصادية وبصفة خاصة في ظل نظام نقدي تقاس فيه الظواهر الاقتصادية قياساً نقدياً. وسوف يتضح لنا فيما بعد ما للنظريات التي تفسر الأسعار من

أهمية في دراستنا لعلم الاقتصاد. ولقد احتلت هذه النظريات مكانة هامة ، وبلغت من أهميتها درجة جعلت بعض الاقتصاديين يصفون علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يبحث في قيم الأشياء.

وقد شغلت ظاهرة القيمة أو الأسعار أفكار الفلاسفة والمفكرين منذ قديم الزمان ، ففي عصر الدولة اليونانية القديمة نجد أن أرسطو يتحدث عن العوامل التي تحدد قيم الأشياء أو قدرتها على التبادل مع غيرها.

كما نجد اهتماماً كبيراً من جانب المفكرين والفلاسفة في العصور الوسطي لتحديد العوامل التي تحدد قيم الأشياء ، كما نجد الكثير من النقاش يدور حول ما يسمى بالسعر العادل للسلع.

ولكن كل هذه الدراسات وهذه الآراء ، على الرغم من جديتها لم تأخذ شكل الدراسة المستقلة ، والتي تصل إلى درجة الصياغة النظرية إلا في نهاية القرن الثامن عشر ، حيث نشر الاقتصادي الإنجليزي آدم سميث – والذي يعتبر بحق واضع أساس علم الاقتصاد – رسالته العلمية عن ثروة الأمم في عام ١٧٧٦ ، إذ أن الموضوعات الاقتصادية قبل ذلك كانت تناقش داخل إطار فروع أخرى من فروع المعرفة. وقد بدأ آدم سميث مناقشته لظاهرة القيمة في رسالته عن ثروة الأمم بملاحظته أن السلع التي تشبع الحاجات الملحة لدى الأفراد كالخبز والماء يكون لها قيمة تبادلية منخفضة ، أي أن أسعارها منخفضة ، في حين أن السلع التي تشبع حاجات أقل

إلحاحاً ، كالذهب والماس ، تكون قيمتها التبادلية مرتفعة ، **أي أن** أسعارها تكون عالية.

ولقد كانت مثل هذه الظاهرة بالنسبة لآدم سميث تعتبر لغز محيراً حاول أن يجد تفسيراً لها. وقد كان التفسير الذي وجده أدم سميث وارتضاه لهذا اللغز هو أنه لكل سلعة من السلع قيمتان ، أحدهم سماه قيمة السلعة في الاستعمال **Value in use** وهي التي تبين قدرة السلعة علي إشباع الحاجات ، أو بمعني أخر منفعة السلعة ، ومثل هذا النوع من القيمة تحدده عوامل شخصية تختلف من شخص لأخر وليس لها علاقة بقوي السوق. أما النوع الثاني من القيمة ، هو الذي سماه قيمة السلعة في التبادل **Value in Exchange** وهي التي تبين قدرة السلعة علي التبادل مع غيرها من السلع، **وهي التي** تعرف باسم السعر ومثل هذا النوع من القيمة تحدده عوامل موضوعية خاصة بالسوق. ولقد بين **آدم سميث** أنه لا توجد أي علاقة تربط بين هذين النوعين من القيم.

وبتقسيم القيم إلي نوعين مختلفين لا توجد بينهما علاقة تمكن **آدم سميث** من إيجاد تفسيراً للغز القيمة حيث يرى أن الذهب والماس قدرتهم علي إشباع الحاجات البشرية محدودة، **أو بتعبير أخر** يشبعان حاجات غير ملحة ، لذلك فإن قيمة الاستعمال لهما تكون منخفضة ، **في حين أن الماء والخبز يشبعان حاجات أكثر إلحاحاً** وبالتالي تكون قيمة الاستعمال لهما مرتفعة. **وحيث أن الماء والخبز** سلعتان متوفرتان ولا تحتاجان إلا لمجهود بسيط للحصول عليهما

فإن قيمتهما التبادلية في السوق تكون منخفضة ، بينما يعتبر الذهب والماس من السلع النادرة ويتطلبان مجهوداً كبيراً للحصول عليهما ، لذلك فإن قيمتهما التبادلية تكون مرتفعة.

ولقد ارتضي **آدم سميث** هذا التفسير للغز القيمة ، وركز اهتمامه علي العوامل التي تحدد القيمة التبادلية للسلع المختلفة. وفي هذا المجال ، وجد أن الطريقة التي تتحدد بها قيم السلع إنما تتوقف علي طبيعة المجتمع. ففي المجتمعات البدائية تتوافر الموارد للدرجة التي لا تدعوا أحد لامتلاكها، ويكون رأس المال فيها علي شكل معدات وأدوات بسيطة يسهل علي كل فرد امتلاكها. وتكون فيها العملية الإنتاجية من البساطة للدرجة التي لا تحتاج فيها إلي تنظيمات خاصة ، وفي مثل هذه المجتمعات يكون العمل هو الوسيلة السائدة للحصول علي السلع. ولذلك فإن قيمة السلعة تتحدد بناءً علي مقدار ما بذل في إنتاجها من جهد . أما في المجتمعات المتقدمة ، حيث يساهم رأس المال مساهمة فعالة في العملية الإنتاجية ويأخذ أشكالاً أكثر تعقيداً ولا يسهل علي أي فرد امتلاكه ، وحيث يؤدي ندرة الموارد الطبيعية إلي ضرورة حصول مالكيها علي عائد مقابل إسهامها في العملية الإنتاجية ، في مثل هذه المجتمعات تتحدد قيم السلع علي أساس مقدار ما دفع لإنتاجها من أجور للعمال وريع لأصحاب الموارد الطبيعية النادرة وربح لأصحاب رؤوس الأموال والمنظمين.

ومن ذلك نرى أن **آدم سميث** قد خرج من مناقشته لظاهرة القيمة بنظريتين أساسيتين سادتا الفكر في الربع الأخير من القرن الثامن عشر والنصف الأول من القرن التاسع عشر ، وهما نظرية العمل للقيمة ونظرية نفقة الإنتاج ، وسوف نناقش هنا ، بقدر من التفصيل كل من هاتين النظريتين.

نظرية العمل للقيمة

علي الرغم من أن **آدم سميث** كان هو أول من تعرض لهذه النظرية ، ووضع البذرة الأولي لها ، إلا أنه أهملها وأعتبرها لا تصلح للمجتمعات البدائية. لذلك فإن هذه النظرية لا تنسب إليه بقدر ما تنسب إلي الاقتصادي الإنجليزي **ديفيد ريكاردو David Ricardo** الذي بلورها وأحسن صياغتها بطريقة جعلتها تسيطر علي الفكر الاقتصادي لفترة طويلة من الزمن ، وكان ذلك في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" في عام ١٨١٧ . وقد زاد من أهمية هذه النظرية اعتماد **كارل ماركس** عليها في تحليله للنظام الرأسمالي وإظهار ما يحتويه من متناقضات.

وتقوم نظرية العمل للقيمة علي أساس أن قيمة أي سلعة من السلع إنما تتحدد بمقدار ما بذل في إنتاجها من عمل ، أو بتعبير أدق بمقدار ما تحتاجه من جهد لإنتاجها. فلو أن سلعة معينة لو تكن (أ) تحتاج إلي ١٠ ساعات عمل لإنتاجها ، في حين أن سلعة أخري ولتكن (ب) تحتاج إلي ٥ ساعات عمل لإنتاجها ، لتحدد قيمة الوحدة

الواحدة من السلعة (أ) بوحدتين من السلعة (ب) ، حيث أن الأولي تحتاج لضعف كمية العمل اللازمة لإنتاج الثانية.

ولم تهمل نظرية العمل للقيمة عناصر الإنتاج إهمالاً تاماً ، كما قد يتبادر إلي الذهن ، ولكنها أخذت في الاعتبار عنصر رأس المال بطريقة غير مباشرة ، إذ أنها اعتبرت أن رأس المال ، سواء كان علي شكل آلات أو خامات ، ما هو إلا عمل بُذل واُختزن ، وأن استخدامه في العملية الإنتاجية ما هو إلا استخدام لعمل سبق أن بُذل في الماضي.

وعلي الرغم من كل تلك التحفظات التي أوردتها نظرية العمل والقيمة فإنها لم تخلُ من العيوب ، فقد تعرضت هذه النظرية لمجموعة من الانتقادات يمكن إيجاز أهمهما فيما يلي :

- أولاً : تفشل هذه النظرية في تفسير أسعار الكثير من السلع التي تتمتع بقيمة تبادلية مرتفعة علي الرغم من أنه لم يبذل جهد كبير في إنتاجها ، أو أن الجهد الذي بُذل في إنتاجها لا يتناسب مع هذه قيمتها المرتفعة . ومثال ذلك المعادن النفيسة التي يكون لها سعر مرتفع مستمد من ندرتها وليس من جهد كبير في إنتاجها. كما تفشل هذه النظرية في تفسير قيم بعض الموارد الطبيعية التي تستمد قيمتها من ندرتها من ناحية ، ومن زيادة طلب الأفراد علي خدماتها من ناحية أخري.
- ثانياً: تفشل هذه النظرية في تفسير التغير في قيم بعض السلع ، التي تزداد قيمتها نتيجة لمرور الوقت وليس نتيجة لجهد إضافي

بذل في إنتاجها كالزيادة في قيم اللوحات الفنية بعد موت منتجيها نتيجة لتفهم الناس لها أو التغير في أذواقهم تجاهها ، وكالزيادة في قيم الخمور نتيجة لتقادمها أو الزيادة في قيم الأرض نتيجة لتحسن موقعها.

- ثالثاً : لا يمكن أن نتصور أن سلعة ما يكون لها سعر في السوق ما لم تكن لها منفعة ومهما بذل في إنتاجها من جهود. وعلي الرغم من أن **ريكاردو** ، شأنه شأن **سميث** ، قد بين أن وجود المنفعة يعتبر شرطاً أساسياً يجب أن يتوفر في السلعة حتى يكون لها قيمة ، إلا أنه لم يبين أن هذه المنفعة تعتبر ضمن العوامل المحددة للقيمة ، بمعني أنه لم يشترط وجود علاقة سببية بين منفعة السلعة وبين سعرها.

وبصفة عامة يمكن القول أن نظرية العمل للقيمة قد أهملت إهمالاً تاماً جانب المستهلكين أي جانب الطلب ، واكتفت بجانب المنتجين أي جانب العرض ، وبالتالي فإنه يمكن اعتبارها نظرية للعرض أكثر منها نظرية للقيمة.

وعلي الرغم من كل هذه الانتقادات فإن **ريكاردو** قد بين أن نظرية العمل للقيمة إنما تحدد ما أسماهُ بالثمن الطبيعي للسلعة ، بينما أن السعر الفعلي لها قد يختلف عن ذلك كثيراً أو قليلاً حسب ظروف السوق.

نظرية نفقة الإنتاج وتحديد قيمة السلعة

تعتمد هذه النظرية أساساً علي أن إنتاج أي سلعة من السلع ، في أي مجتمع متحضر ، لا يمكن أن يتم عن طريق عنصر واحد من عناصر الإنتاج بل لابد أن تتضافر عناصر الإنتاج جميعها من عمل ورأس مال وموارد طبيعية.

لذلك فإن نظرية نفقة الإنتاج تقول بأن ثمن السلعة لابد وأن يكون من الارتفاع بحيث يغطي كل ما يدفع لإنتاجها من ريع وربح وأجور ، أو بمعني أخر تقول بأن ما يُدفع لإنتاج سعلة ما من نفقات إنتاج هو الذي يحدد قيمة هذه السلعة. ولقد تعرضت هذه النظرية لانتقادين علي جانب كبير من الأهمية وهما :

- أولاً : أن هذه النظرية قد أخذت في الاعتبار جانب المنتجين فقط – أي جانب العرض – وما يحدده من نفقات إنتاج دون أن تتعرض لجانب المستهلكين – أي جانب الطلب – والذي تحدده منفعة السلعة وقدرتها علي إشباع حاجات المستهلكين ، وبالتالي فإن هذه النظرية تعجز عن تفسير قيم السلع التي يتم تبادلها بسعر يقل عن نفقة إنتاجها ، لعدم إقبال المستهلكين علي شرائها نتيجة لانخفاض منفعتها ، أو تلك التي يتم تبادلها بسعر يزيد عن نفقة إنتاجها بسبب زيادة إقبال المستهلكين علي شرائها.

- ثانياً : أن نفقة الإنتاج لا تعتبر في أي وقت من الأوقات كم ثابت ، ولكنها تختلف من مُنتِج لآخر، فالمُنتِج الكُفْء يستطيع أن ينتج السلعة بتكلفة منخفضة ، في حين أن المُنتِج الأقل كفاءة ينتج نفس السلعة بتكلفة أعلي علماً بأن ثمن السلعة في السوق يكون

واحداً. وليس الاختلاف في نفقة الإنتاج قاصراً علي المُنتِجين المختلفين فحسب ، ولكننا نلاحظ ، حتى للمُنتِج الواحد ، أن نفقة الإنتاج تتغير من وحدة لوحدة أخري . فمن المعروف أن النفقة المتوسطة تتوقف علي كمية الإنتاج بالنسبة للحجم الواحد للمشروع ، كما تتوقف علي حجم المشروع بالنسبة للأحجام المختلفة. وعلي ذلك فإذا ما أخذنا بنظرية نفقة الإنتاج كمحدد للقيمة ، فإن العديد من الأسئلة يمكن أن تثار دون أن تجد إجابة لها . فمثلاً ، أي النفقات تحدد القيمة ؟ هل هي نفقة المُنتِج الأكثر كفاءة أو الأقل كفاءة ؟ هل هي نفقة الإنتاج بالنسبة للمشروع الصغير أم بالنسبة للمشروع الكبير ؟ كل هذه الأسئلة لا تجد إجابة لها في ظل نظرية نفقة الإنتاج . وقد جاءت نظرية المنفعة الحدية لتضع فكراً جديداً في تحديد القيمة.

نظرية المنفعة الحدية في تحديد قيمة السلع

كان لظهور **المدرسة النمساوية** في أواخر القرن التاسع عشر و بداية القرن العشرين والتي كان يمثلها الاقتصاديون **منجر فيزر وبفارك** الفضل في تفسير ما عجز آدم سميث عن تفسيره ، وهو أن هناك بعض السلع التي تكون منفعتها عالية جداً كالخبز والماء في حين أن قيمتها التبادلية منخفضة ، بينما أن البعض الآخر من السلع كالذهب والماس يكون لها قيمة تبادلية مرتفعة علي الرغم من انخفاض منفعتهما. وقد فرقت **المدرسة النمساوية** بين نوعين

من المنفعة : **المنفعة الكلية Total Utility** التي يحصل عليها الفـــرد من استهلاكه لكمية معينة من السلعة و**المنفعة الحديـــة Marginal Utility** التي يحصل عليها الفرد من آخر وحدة من وحـــدات هـــذه السلعة.

وقد بين أصحاب هذه المدرسة أن المنفعة الكلية للخبـــز أو المـــاء مرتفعة جداً ولكن الكميات المتاحة للأفراد من هذه الـــسلع تكـــون متوفرة للدرجة التي يستطيع فيها أي فرد أن يشبع الجزء الأكبر من حاجته منها ، بحيث تصبح الوحدة الأخيـــرة منهـــا لا تـــضيف إلا اليسير إلي المنفعة الكلية ، أي أن منفعتها الحدية تصبح منخفـــضة وعلي ذلك ، فعلي الرغم من أن أي فرد يكون علي استعداد لـــدفع مبالغ باهظة للحصول علي الوحدات الأولي من الماء أو الخبـــز ، فإنه لا يكون علي استعداد إلا لدفع النذر اليسير في سبيل الحصول علي الوحدات الأخيرة منها.. في حين أن المـــاس بـــالرغم مـــن انخفاض منفعته الكلية نسبياً ، إلا أن الكمية المتاحة منه تكون مـــن الضآلة بحيث لا تشبع إلا قدراً يسيراً من حاجة الأفراد إليه ، ومـــن ثـــم تكون المنفعة الحدية لمثل هذه السلعة مرتفعـــة ، ممـــا يجعـــل الأفراد علي استعداد لدفع الكثير من المال في سبيل الحصول عليها.
ومن ذلك التحليل ، خرجت **المدرسة النمساوية** بأن المنفعـــة هـــي العنصر المحدد للقيمة ، وأن قيم السلع تتحدد بنـــاءً علـــي منافعهـــا الحدية وليس علي منافعها الكلية. وبما أن المنفعة الحدية تـــنخفض

مع توافر السلعة وتتزايد مع نُـدرتها ، فإننـا نـري أن المدرسـة النمساوية قد أعطت وزناً كبيراً لندرة السلع في تحديد قيمتها.

ولاشك أن **المدرسة الحدية** قد أعطت أبعاداً جديدة للفكر الاقتصادي في ذلك الوقت.. ولكن يُعاب علي نظريتها في القيمة أنها لم تأخـذ في حسبانها جانب نفقة الإنتاج ، بـل اكتفـت بجانـب المنفعـة ، وأظهرت السعر الذي يكون المستهلك علي استعداد لدفعه للحصول علي وحدة معينة من السلعة وهو السعر الذي يدفعه فعـلاً. ولـذلك نُظر لهذه النظرية على أنها نظرية في تحديد طلـب المـستهلكين أكثر منها لتحديد القيمة.

التحليل المارشالي Marshallian Analysis في تحديد أسعار السلع في السوق

لقد كان للاقتصادي الإنجليزي **الفريد مارشال** الفضل في الجمع بين ما توصلت إليه المدرسة الحدية ، وبين نظرية الإنتاج ، والخـروج منهما بنظرية جديدة تفسر لنا الطريقة التي تتحدد بها أسعار الـسلع المختلفة في السوق.

وقد بين **مارشال** أن سعر أي سلعة من السلع إنما يتحدد بناءً علـي التفاعل بين قوتين أساسيتين. الأولي هي طلب المستهلكين ويحـدده منعة السلعة ، وعلي وجه التحديد المنفعة الحدية لها ، والثانية هـي عرض المنتجين ويحدده نفقة إنتاج السلعة ، وعلي وجـه التحديـد النفقة الحدية لها.

فالمستهلك ، من ناحيته يكون علي استعداد لدفع سعر يتناسب مع المنفعة الحدية للسلعة ، والتي تتناقص مع تزايد الكمية المستهلكة منها ، بمعني أنه يكون علي استعداد لدفع مبلغ كبير مقابل الحصول علي الوحدة الأولي من السلعة ، ولكن بعد ما أن يحصل علي هذه الوحدة ، ويشبع جزء من حاجته إليها – وبالتالي تقل درجة إلحاح هذه الحاجة لديه – حتى يكون ليس مستعداً إلا لدفع مبلغ أقل للحصول علي الوحدة الثانية ولن يشتري الوحدة الثالثة إلا إذا انخفض سعرها أكثر فأكثر ، وهكذا نجد أن المستهلك لن يطلب المزيد من السلعة إلا إذا انخفض سعر الوحدة منها ليتناسب مع منفعتها الحدية.

أما من ناحية المنتج ، فإنه يكون علي استعداد لبيع السلعة بسعر يتناسب مع نفقة إنتاج الوحدة الأخيرة منها ، بمعني أنه حتى يمكن خلق الحافز لدي المنتج لكي يزيد إنتاجه بمقدار وحدة إضافية فلابد أن يكون السعر الموجود في السوق من الارتفاع بحيث يغطي نفقة إنتاج هذه الوحدة. وحيث أن المنتجين يتفاوتون فيما بينهم من حيث درجة كفاءتهم الإنتاجية ، وبالتالي من حيث نفقة إنتاجهم فإننا نري أنه كلما كان السعر الموجود في السوق مرتفعً ، كلما سمح ذلك للمنتجين الأقل كفاءة بالاستمرار في الإنتاج بحيث تكون الكمية المعروضة في السوق كبيرة ، في حين أن انخفاض السعر يؤدي إلي خروج المنتجين الأقل كفاءة من مجال الإنتاج مما يؤدي إلي نقص الكمية المعروضة.

من ذلك نري أن ارتفاع السعر يؤدي إلي نقص الكمية المطلوبة من جانب المستهلكين ، وإلي زيادة الكمية المطلوبة من جانب المنتجين ، وعلي العكس من ذلك نري أن انخفاض السعر يؤدي إلي زيـادة الكمية المطلوبة من جانب المستهلكين وإلي نقـص الكميـة التـي يعرضها المنتجون. وهذا التعارض بين رغبات المـستهلكين مـن ناحية ، وبين ميول المنتجين ومصالحهم من ناحية أخري ، هو في الواقع الذي يؤدي إلي خلق نوع من الاستقرار في السوق ، بحيـث يكون هناك سعر واحد يتم عنده التعامل ، وهو السعر الذي تتساوي عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة ، وهو ما يسمي بالسعر ألتوازني للسوق Market Equilibrium Price.

وحتى نستطيع أن نتفهم العوامل التي تحدد أسعار الـسلع المختلفـة تفهماً وافياً فإن الأمر يتطلب منا دراسة أكثر تفصيلاً للعوامل التي تحكم عرض المنتجين من ناحية ، وطلب المستهلكين مـن ناحيـة أخري ، وهذا هو ما سنقوم به في الفصل القادم.

الفصل الثاني : الطلب Demand

يقصد **بالطلب** على أي سلعة من السلع تلك الكمية من هذه الـسلعة التي يكون جميع المستهلكين علي استعداد لشرائها عند سعر معـين في ظروف معينة.

وتتحدد الكمية المطلوبة من سلعة معينة في وقت من الأوقات ، بمجموعة كبيرة من العوامل بعضها عوامل كمية يمكن قياسها ، والبعض الأخر عوامل نوعية غير قابلة للقياس الكمي

فالكمية التي تطلب من سلعة ما ، ولتكن الشاي مثلاً ، يحددها كل من:

- سعر الشاي نفسه.
- سعر البن علي اعتبار أن البن سلعة بديلة للشاي .
- سعر السكر علي اعتباره أنه سلعة مكملة
- أسعار السلع الأخرى
- دخول المستهلكين وعددهم

وهذه كلها عوامل كمية يمكن حسابها رقمياً. وبالإضافة إلي ذلك نجد أن ميول المستهلكين وأذواقهم والمناخ الذي يعيشون فيه ، ومدي تأثرهم بالإعلانات ، وحبهم للتقليد ، تعتبر أيضاً من العوامل التي يكون لها تأثيراً علي الكمية المطلوبة لا يمكن إهماله ، وإن كانت كلها عوامل نوعية لا يمكن قياسها ، إذ لا توجد وسيلة حسابية يمكن بها التعرف علي التغيرات التي تطرأ علي مثل هذه العوامل.

لذلك نجد أن معظم الاقتصاديين الذين تعرضوا لدراسة الطلب دراسة كمية ، قد قصروا دراستهم علي النوع الأول من العوامل دون غيره ، ولكنهم في نفس الوقت لم يهملوا العوامل الأخرى غير

الكمية إهمالاً تاماً. وقد اختار الاقتصاديون من بين العوامل الكمية ثلاث متغيرات رئيسية تؤثر علي الطلب وهي :

- **سعر السلعة نفسها**
- **أسعار السلع الأخرى سواء كانت بديلة أو مكملة**
- **الدخل**

وبينوا أن هناك ثلاث علاقات رئيسية تحكم الطلب علي أي سلعة من السلع وهي :

❑ أولاً : العلاقة بين **الكمية المطلوبة** من سلعة معينة ، **وبين سعر نفس السلعة**. ومثل هذه العلاقة تسمي **بدالة الطلب السعرية Price demand Function**

❑ ثانياً : العلاقة بين **الكمية المطلوبة** من سلعة معينة ، وبين **مستوي الدخل** ، ومثل هذه العلاقة تسمي **بدالة الطلب الدخلية Income demand Function**

❑ **ثالثاً : العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة ، وبين سعر سلعة أخري** ، سواء كانت بديلة لها أو مكملة ، ومثل هذه العلاقة تسمي **دالة الطلب التقاطعية (التبادلية) Cross demand Function**

أما العلاقة التي تربط بين **الكمية المطلوبة من سلعة معينة** من ناحية ، وبين **كل العوامل** التي تحدد هذه الكمية من ناحية أخري ، فهي ما أصطلح الاقتصاديون علي تسميتة **بدالة الطلب Demand function**.

ولقد كان الأسلوب المتبع في التحليل الاقتصادي إلي عهد قريب ، هو الأسلوب التجريدي لدراسة العلاقات الاقتصادية المختلفة ، وهذا الأسلوب عادة ما يعتمد علي عملية عزل المتغيرات عن بعضها البعض ، بمعني دراسة العلاقة بين كل ظاهرتين علي حدة مع افتراض بقاء العوامل الأخرى علي ما هي عليه. وعلى ذلك فإنه عند دراسة العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها ، فإنه يفترض ثبات أسعار السلع الأخرى ، وكذلك ثبات دخول المستهلكين وأذواقهم. كذلك عند دراسة العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وبين الدخل ، فإنه يفترض في هذه الحالة بقاء سعر السلعة نفسها وأسعار السلع الأخرى وجميع العوامل الأخرى المؤثرة على طلب هذه السلعة علي ما هي عليه. ويعتمد مثل هذا الأسلوب علي أنه إذا ما عرفنا العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر ، والعلاقة بين الكمية المطلوبة والدخل ، فإنه يمكننا أن نستنتج من ذلك ما يلي :

(١) أثر التغير في الدخل علي العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر.

(٢) أثر التغير في السعر علي العلاقة بين الكمية المطلوبة والدخل.

(٣) أثر التغير في السعر والدخل معاً علي الكمية المطلوبة من السلعة.

فمثلاً : إذا علمنا أن زيادة السعر بمقدار جنية واحد ، مع ثبات الدخل ، تؤدي إلي نقص الكمية المطلوبة من سلعة معينة بمقدار ٥ وحدات وإذا علمنا أن زيادة الدخل بمقدار جنية واحد ، مع ثبات السعر ، تؤدي إلي زيادة الكمية المطلوبة من السلعة بمقدار ٧ وحدات فإن زيادة السعر بمقدار جنية واحد ،المصحوبة بزيادة في الدخل بمقدار جنية واحد مع ثبات السعر ، تؤدي إلي زيادة الكمية المطلوبة بمقدار ٧ وحدات فإن زيادة السعر بمقدار جنية واحد ، المصحوبة بزيادة في الدخل بمقدار جنية واحد سوف تؤدي في النهاية إلي زيادة الكمية المطلوبة بمقدار وحدتين ، ومثل هذا التحليل الجزئي يعتبر صحيحاً في حالة واحدة فقط ، وهي حالة ما إذا كانت المتغيرات المتنوعة وهي في مثالنا هذا السعر والدخل مستقلة عن بعضها البعض ، ولا تؤثر أحداهما علي الأخرى ، بمعني أن السعر يؤثر علي الكمية المطلوبة ولا يؤثر علي الدخل ، كما أن الدخل يؤثر علي الكمية المطلوبة ولا يؤثر علي السعر ، ومثل هذا الفرض يعتبر بعيداً عن واقع الحياة الاقتصادية لأن الظواهر الاقتصادية هي ظواهر متشابكة تؤثر كل منها علي الأخرى وتتأثر بها. ومن ذلك فإننا نحتاج إلي نوع من التحليل الكلي الذي يأخذ في الاعتبار كل المتغيرات دفعة واحدة ، كما يأخذ في الاعتبار تداخل العلاقات فيما بينها.

ومما لا شك فيه أن مثل هذا التحليل الكلي **Total Analysis** ، بما يمثله من دقة في التحليل ، يتضمن قدر من التعقيد بالنسبة للطالب

المبتدئ ، كما يتطلب معرفته ببعض الأساليب الرياضية التي قد لا تكون متوفرة بالنسبة له. كما أنه من المؤكد أن التحليل الجزئي **Partial Analysis** ، علي الرغم مما يشوبه من عيوب ، يعتبر أسلوب لا مفر من إتباعه خصوصاً بالنسبة للدراسات المبدئية وبالنسبة للمبتدئين بصفة عامة ، وذلك لما يتسم به هذا الأسلوب من تبسيط من ناحية ، ومن تفهم العلاقات الجزئية بين المتغيرات المختلفة من ناحية أخري . لذلك فإننا سنضع جانباً الاتجاه الحديث في التحليل والذي يعتمد علي دراسة كل المتغيرات دفعة واحدة ، وسوف نقوم هنا فقط بدراسة العلاقات الثلاثة السابق ذكرها كلاً علي حدة علي أن نقوم بعد ذلك بدراسة أثر كل علاقة منها علي الأخرى.

أولا : دالة الطلب السعرية Price Demand Function

- **تعريف دالة الطلب وطرق تمثيلها**

تعرف داله الطلب السعرية لسلعه معينه بأنها تلك العلاقة التي تربط بين أسعار افتراضه لهذه السلعة ،وبين الكميات التي تطلب منها عند كل سعر من هذه الأسعار ،خلال فترة زمنية معينه وفي سوق معين.ويمكن التعبير عن داله الطلب السعرية بثلاث طرق هي :

١- جدول الطلب Demand Schedule.

يبين جدول الطلب مستويات الأسعار المختلفة للسلعة ، والكميات المطلوبة المناظرة لهذه المستويات السعرية.ويحتوي هذا الجدول على عامودين يخصص الأول لمستويات السعر ويخصص الثاني لمستويات الكمية المطلوبة من السلعة.

٢- منحنى الطلب **Demand Curve**.

يعرف منحني الطلب بأنه ذلك المنحني الذي يوضح الكميات المطلوبة من سلعة معينة عند مستويات مختلفة من سعر هذه السلعة. وتمثل كل نقطة على هذا المنحنى سعرا معينا والكميه المطلوبة المناظرة لهذا السعر .ويمثل المحور الرأسي في منحنى الطلب متغير السعر أما المحور الأفقي فيمثل متغير الكمية المطلوبة.

٣- معادلة الطلب **Demand Equation**

تعرف معادلة الطلب بأنها الصيغة الرياضية التي تشرح العلاقة بين متغيرين أحداهما يمثل السعر والآخر يمثل الكميه المطلوبة من السلعة.

وسوف نناقش هنا بنوع من التفصيل كل طريقه من هذه الطرق :

١- جدول الطلب **Demand Schedule**

إذا علمنا ، مثلاً أن الكميه التي سوف يطلبها المستهلكون في يوم معين ستكون ١٠٠ وحده إذا ما بيعت السلعة بسعر ٦ جنيه، وأن الكميه المطلوبة ستكون ١٢٠ وحده إذا كان السعر الذي تباع به هو ٥ جنيه بدلاً من ٦ جنيه ، وستكون ١٥٠ وحده إذا

كان السعر هو ٤ جنيهات ، وهكذا إذا علمنا جميع الكميات المختلفة التي يكون المستهلكون علي استعداد لشرائها خلال يوم معين عند كل سعر من الأسعار المختلفة ، يكون لدينا جدولاً يبين العلاقة بين هذين المتغيرين، وهو ما يعرف بإسم جدول الطلب ، مثل الموضح في جدول رقم (١).

وجدول الطلب ، كما سبق القول يعتبر أحد طرق ثلاثة للتعبير عن دالة الطلب ، وهو أقل هذه الطرق الثلاثة دقه ، ولكنه في نفس الوقت يعتبر أبسطها وأقربها إلى الفهم. ويعاب علي تمثيل دالة الطلب بالجدول ، أن هذا الجدول لا يمكن أن يشمل جميع الأسعار التي نفترضها للسلعة. فنلاحظ مثلا من الجدول رقم (١) انه يكتفي بإظهار ٦ أسعار افتراضية للسلعة ويستبعد مئات ، بل آلاف الأسعار الأخرى والتي يمكن افتراضها.

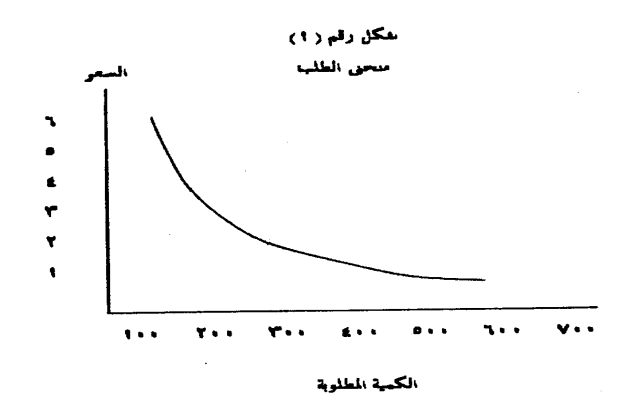
جدول رقم (١) : جدول الطلب علي سلعه ما

السعر (جنيه)	الكمية المطلوبة (وحده)
١	٦٠٠
٢	٣٠٠
٣	٢٠٠
٤	١٥٠
٥	١٢٠
٦	١٠٠

٢- منحنى الطلب Demand Curve

يعتبر منحني الطلب هو الصورة البيانية لجدول الطلب. فإذا ما رسم محورين متعامدين ، ومثلنا الأسعار علي المحور الرأسي ، والكميات علي المحور الأفقي ، فأننا نحصل علي مسطح. وإذا مـــا مثلنا كل سعر والكميه المطلوبة المناظرة له بنقطه علي هذا المسطح فأننا نحصل علي مجموعة من النقط مماثلـــة للأســـعار والكميـــات المذكورة في جدول الطلب. وبتوصيل هذه النقط ببعضها بمنحني ، مثل ذلك المبين في شكل رقم (١). فأننا نحصل علـــي مـــا يـــسمي بمنحني الطلب .

شكل رقم (١)
منحنى الطلب



والتعبير عن داله الطلب بمنحني ، يفضل كثيرا للتعبير عنها بجدول ، وذلك لأننا نستطيع أن نستنتج منه الكميات المطلوبة عنـــد جميـــع الأسعار الافتراضية التي يمكن للسلعة أن تأخذها ، ســـواء كانـــت

وارده في جدول الطلب أو غير واردة فيه ، وذلك دون الحاجة للدخول في عمليات حسابية مطولة . فمثلاً إذا أردنا أن نعرف الكمية المطلوبة من السلعة عندما يكون السعر ٣,٥ جنيها ، فما علينا إلا أن نرسم خطا موازيا لمحور الكميات بحيث يقطع محور الأسعار عند النقطة ٣,٥ ، ثم نمد الخط حتى يقطع منحني الطلب عند نقطه ما ، ثم نسنقط عهودا علي محور الكميات فنحصل علي الكميات المطلوبة عند هذا السعر. كما أن التعبير عن دالة الطلب بمنحني من شأنه أن يسهل لنا كثيرا من التحليل الاقتصادي ، ويمكننا من الدخول إلى النتائج بيسر أكبر.

٣- معادلة الطلب Demand Equation

يمكن التعبير عن العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وبين سعر هذه السلعة بمعادلة رياضية.

فإذا ما رمزنا للكمية المطلوبة من سلعة بالرمز(ك) ولسعر هذه السلعة بالرمز (ع) ، ففي هذه الحالة يمكن أن نعتبر أن :

ك = د (ع)

وهذا التعبير يدلنا علي وجود علاقة دالية تربط بين المتغيرين(ك) ، (ع) كما يدلنا علي أن المتغير(ك) هو متغير تابع أي يتبع في تغيره المتغير المستقل (ع) بحيث يأخذ المتغير (ك) قيمة محددة إذا ما أخذ المتغير (ع) أحد القيم المختلفة التي يمكن أن يأخذها.

ويلاحظ أن هذا التعبير لا يدلنا في حد ذاتــه علــي طبيعــة العلاقة الدالية بين المتغيرين (ك) ، (ع) ولكنة يكتفي بــإقرار وجود مثل هذه العلاقة ، في حين أن العلاقة نفسها يمكن أن نذكرها بتحديد أكثر كأن نقول مثلا أن:

ك = ١٠٠ –٢ ع

أو أن :

ك = ٦٠٠ / ع --- (١)

فإذا حددت العلاقة بين(ك) ، (ع) بالمعادلة رقم (١) فيمكننا في هذه الحالة أن نتعرف علي الكمية المطلوبة من السلعة عند أي سعر من الأسعار.

فإذا كان السعر = ١ وحده نقدية

فإن الكمية المطلوبة تكون : ك = ٦٠٠/١ = ٦٠٠ وحدة

وإذا كان السعر = ٢ وحده نقدية

فإن الكمية المطلوبة تكون : ك = ٦٠٠/٢ = ٣٠٠ وحدة

وإذا كان السعر = ٣ وحدة نقدية

فإن الكمية المطلوبة تكون : ك = ٦٠٠/٣= ٢٠٠ وحدة

وهكذا يمكننا أن نتعرف علي الكميات المختلفة التــي تطلــب مــن السلعة عند الأسعار المختلفة. وهذا معناه أنه يمكننا تمثيــل جــدول الطلب لهذه السلعة ، وبالتالي يمكننا أن نرسم منحني الطلب لها.

ويلاحظ أن الجدول رقم (١) ما هو إلا عبارة عن التعبير الرقمــي للمعادلة (١). كما أن الشكل رقم (١) ما هو إلا التعبير البياني لهذه

المعادلة. وعلي ذلك يمكن أن نعتبر أن " معادلة الطلب" ، و "جدول الطلب" ، و "منحني الطلب" هم ثلاثة صور لشيء واحد وهو "داله الطلب".

والتعبير عن دالة الطلب بمعادلة رياضية يعتبر أكثر دقة عن التعبير عنها بجدول أو منحني ، بالإضافة إلى أنه يعتبر أعم وأشمل إذ أنه يساعدنا كثيراً في الدراسة ، ويمكننا من استخدام الأساليب الرياضية في التحليل الاقتصادي.

- **قانون الطلب The law of Demand**

يشرح قانون الطلب طبيعة العلاقة التي تربط بين **الكمية المطلوبة** من سلعه معينة **وسعرها** ، وعلي وجه التحديد فإن هذا القانون يوضح اتجاه التغير في الكمية المطلوبة نتيجةً لتغير السعر في اتجاه معين. ويبين القانون أن هذه العلاقة عادة ما تكون **علاقة عكسية** بمعني أنه كلما زاد سعر السلعة كلما انخفضت الكمية المطلوبة منها. أي أنه عند الأسعار المرتفعة تكون الكميات المطلوبة من أي سلعة من السلع قليلة في حين أنة عند الأسعار المنخفضة تكون الكميات المطلوبة منها كبيرة . ويري بعض الاقتصاديين أن قانون الطلب بهذه الصورة يعبر عن وضع ساكن Static ويفضلون صياغة هذا القانون بالقول بأن "الزيادة في سعر سلعة معينة (مع بقاء المتغيرات أو العوامل الأخرى المؤثرة علي الطلب علي ما هي عليه) تؤدي إلي نقص الكمية المطلوبة منها ، في حين أن انخفاض سعر السلعة (مع بقاء المتغيرات أو العوامل

الأخرى المؤثرة علي الطلب علي ما هي عليه) يؤدي إلي زيادة الكمية المطلوبة منها. وسواء أخذنا بالتعبير الأول أو الثاني فإنهما يعبران عن نفس المدلول. ويلاحظ أن قانون الطلب يتمشى مع طبيعة السلوك الإنساني الرشيد تجاه الطلب على السلع المختلفة.

ومن الجدير بالملاحظة أن قانون الطلب ، بصفته المبنية ، يعتبر قانونا عاماً ، ينطبق علي جميع السلع في أي مجتمع من المجتمعات بغض النظر عن النظام الاقتصادي الذي يأخذ به. فانخفاض سعر السلعة بطبيعته، يؤدي إلى زيادة إقبال الأفراد علي شرائها، وارتفاع سعرها يؤدي إلي إعراضهم عنها سواء كان في ظل نظام اشتراكي أو نظام رأسمالي.

ولكن يجب علينا أن نأخذ في الاعتبار بعض **التحفظات** أو بعض الشروط اللازمة لانطباق قانون الطلب وهذه الاعتبارات هي :–

١–يجب أن تكون الفترات التي تحتسب فيها الكميات المطلوبة فترات متجانسة وتمثل دورة استهلاكية كاملة بالنسبة للسلعة. فمثلا إذا كانت الكمية التي يطلبها المستهلكون من أحد بائعي الأسماك ١٠٠ كيلو عند السعر ١٢ جنية وذلك فيما بين الساعة السابعة صباحا والساعة الثانية عشر ظهرا ، فلا نتوقع أن تزداد مبيعاته كثيرا من الأسماك عن هذه الكمية فيما بعد الساعة الثانية عشر ظهرا حتى إذا لجأ هذا البائع إلى تخفيض السعر ، وذلك لأن المستهلكون يكونوا قد أشبعوا فعلا الجزء الأكبر من حاجتهم من هذه السلعة والفترة

المناسبة لقياس الكمية المطلوبة لمثل هذه السلعة هـــي فتـــرة يوم كامل، كذلك لا نتوقع أن تزيد الكميـــة المطلوبـــة مـــن الملابس في النصف الثاني من الشهر عنه في النصف الأول من الشهر وعلى ذلك فإن الفترة التي يمكن أن يقـــاس فيهـــا الطلب علي مثل هذه السلعة هي فترة شهر كامل أو موســـم كامل أو موسمْ كامل أو سنه كاملة.

٢-يشترط لانطباق قانون الطلـــب **أن تكـــون جميـــع العوامـــل الأخرى المؤثرة على الطلب غير السعر، باقية علي ما هـــي عليه** كما ينص قانون الطلب ، إذ قد يلاحـــظ فـــي غالبيـــة الأحوال أن الكمية المطلوبة من كثير من السلع تتزايد بصفة مستمرة على الرغم من استمرار الارتفاع في أسعارها وهذا لا يعني بطبيعة الحال عدم انطباق قانون الطلب كما يعتبـــر ذلك استثناء لهذا القانون . إذ عادةً ما يرجع ذلـــك إلـــى أن الزيادة في السعر تكـــون مـــصحوبة بزيـــادة فـــي دخـــول المستهلكين أو زيادة في عدد السكان أو كلاهما بحيث تعوض الزيادة في الكمية المطلوبة الناشئة عن زيادة الدخول أو زيادة عدد السكان النقص في الكمية المطلوبة الناشئة عن ارتفـــاع السعر وقد تفوقها.

٣- **الطلب لا يعنى مجرد الرغبة في الحصول علي الـــسلعة بـــل يعنى الرغبة المصحوبة بقوة شرائية ، بحيث تمكن الأفـــراد فعلا من القيام بالشراء وليس مجرد الرغبة فـــي الحـــصول**

عليها . وهذا قد يفسر لنا السبب في عدم الزيادة الكمية المطلوبة من سلعة كالملابس مثلا ، إذا ما انخفض سعرها في الأيام الأخيرة من الشهر عن الأيام الأولي منه إذ أنه في هذه الحالة قد تزداد الرغبة في الشراء نتيجة لانخفاض السعر ، ولكن عدم توفر القوة الشرائية الكافية لتحقيق هذه الرغبة فعلا قد يحول دون زيادة الطلب.

- **مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand**

<u>مفهوم مرونة الطلب السعرية :</u>

تعرف مرونة الطلب السعرية لسلعة ما بأنها **درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في سعرها** ، ويمكن التعبير عنها بأنها تمثل العلاقة النسبية بين متغيرين هما **التغير النسبي (نسبة التغير%) في الكمية المطلوبة من السلعة و التغير النسبي (نسبة التغير%) في سعر السلعة** . وبتعبير آخر يمكن القول بأن مرونة الطلب السعرية هي مقدار التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة الناجم عن التغير في سعر السلعة بنسبة معينة . وتختلف مرونة الطلب السعرية من سلعة لأخرى كما يلي :

١- قد نجد مثلا أن زيادة سعر سلعة كملح الطعام بنسبة ٢.% قد لا تؤدي إلى تغير الكمية المطلوبة منه على الإطلاق ، ويقال في هذه الحالة أن الطلب علي ملح الطعام **عديم المرونة.**

وفي هذه الحالة يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للصفر مهما كان هناك تغيراً نسبياً في السعر.

٢- قد نجد أن زيادة سعر سلعة أخري كالخبز بنسبة ٢.% قد تؤدي إلى انخفاض ضئيل في الكمية المطلوبة منها بنسبة أقل من ٢% ، وفى هذه الحالة يعتبر الطلب علي هذه السلعة **غير مرن** أو ضعيف المرونة.

وفي هذه الحالة يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة أقل من التغير النسبي في السعر.

٣- قد نجد أن سلعا أخرى قد يؤدي ارتفاع ثمنها بنسبة معينة إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنفس النسبة ، ويسمي الطلب في هذه الحالة بأنه **متكافئ المرونة أو بأنه طلب وحيد المرونة.**

وفي هذه الحالة يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للتغير النسبي في السعر.

٤- هناك سلعاً يؤدى الزيادة في سعرها بنسبة معينه إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة أكبر فيسمي الطلب عليها في هذه الحالة بأنه **طلب مرن.**

وفي هذه الحالة يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر.

٥- وبالإضافة إلى ما سبق فإن هناك بعض السلع تتغير الكميات المطلوبة منها بالزيادة أو النقصان دون أن يتغير سعرها على الإطلاق مثل السلع الكمالية جداً . مثل هذه السلع يكون الطلب عليها **نهائي المرونة** .

وفي هذه الحالة يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة لا يصاحبه تغيراً نسبياً في سعر السلعة (أي أن التغير النسبي في سعر السلعة يكون مساوياً للصفر) .

<u>قياس مرونة الطلب السعرية :</u>

تقاس مرونة الطلب السعرية بقسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر.

فإذا ما تغير سعر السلعة بمقدار (Δع) ، وأدى هذا التغير في السعر إلى تغير الكمية المطلوبة منها بمقدار (Δ ك) فإن المرونة في هذه الحالة ولنرمز لها بالرمز(م) تكون:

م = التغير النسبي في الكمية المطلوبة / التغير النسبي في السعر

= Δ ك/ ك ÷ Δ ع/ ع = Δ ك / ك × ع/Δ ع

= [Δك/ Δ ع] × [ع / ك]

<u>ماذا تعني قيمه معامل المرونة ؟</u>

- **<u>إذا كانت قيمه معامل المرونة = صفر</u>**

فان الطلب في هذه الحالة يكون عديم المرونة. أي أن الكمية المطلوبة من السلعة لا تتغير إطلاقاً عند تغير السعر.بمعنى أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة يساوي دائماً صفر عند كل مستويات التغير في السعر. ويطلق على السلعة في هذه الحالة بالسلعة عديمة المرونة. ويعني ذلك أن السلعة تعتبر في نظر المستهلك ضرورية جداً ولا يستطيع الاستغناء عنها ولا يوجد لها بدائل ، بالإضافة إلى أن الكمية التي يطلبها المستهلك من هذه السلعة ترتبط بمقنن استهلاكي معين يصعب تغييره. وخير مثال لذلك الملح. فليس من المعقول أن يزيد المستهلك من طلبه على الملح عند انخفاض سعره والعكس صحيح.

- **إذا كانت قيمه معامل المرونة أكبر من صفر وأقل من واحد صحيح :**

فإن الطلب في هذه الحالة يكون غير مرن أو قليل المرونة ، ويطلق على السلعة في هذه الحالة بالسلعة قليلة المرونة.ويعني ذلك أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة أقل من التغير النسبي في سعرها. ويحدث ذلك في السلع الضرورية مثل الخبز واللحوم والمواد الغذائية المختلفة والملابس.ويجب أن يلاحظ أنه كلما قربت قيمة معامل المرونة من الصفر كلما زادت أهمية السلعة في نظر المستهلك.

- **إذا كانت قيمه معامل المرونة = ١ :**

فإن الطلب في هذه الحالة يكــون **متكــافئ المرونـــة (وحيــد المرونة).** ويعني ذلك أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة يساوي التغير النسبي في سعرها.وفي الواقع فــإن هــذه الحالة نظرية فقط قد تكون بعيدة عن الواقع.

- **إذا كانت قيمه معامل المرونة أكبر من واحد صحيح :**

فيكون **الطلب مرنا** ويعني ذلك أن التغير النسبي فـــي الكميـــة المطلوبة من السلعة يكون أكبر من التغير النسبي في ســـعرها. ويطلق على السلعة في هـــذه الحالـــة بالـــسلعة المرنـــة فـــي الطلب.وينطبق ذلك على **السلع الكمالية.**

والجدول التالي يبين مثال توضيحي لـــثلاث حـــالات للمرونـــة بالنسبة لثلاث سلع مختلفة:

جدول رقم (٢) : حالات مرونة الطلب السعرية

السعر (بالجنية)	الكمية المطلوبة (وحدة)		
	السلعة الأولى	السلعة الثانية	السلعة الثالثة
٤	٣٠٠	٣٠٠	٣٠٠
٦	٢٤٠	١٥٠	٩٠

ويلاحظ من الجدول السابق أن السعر بالنسبة لكل سلعه من الـــسلع الثلاثة قد ارتفع من ٤ جنيهات إلى ٦ جنيهات ، أي ارتفـــع بنـــسبة ٥٠% ، ولكن هذا الارتفاع في السعر لم يقابله انخفاض مساوٍ لـــه

في الكمية المطلوبة ، إذ انخفضت الكمية المطلوبة من السلعة الأولي من ٣٠٠ إلى ٢٤٠ وحدة أي بنسبة ٢٠% ، وانخفضت الكمية من السلعة الثانية من ٣٠٠ إلى وحدة ١٥٠ أي بنسبة ٥٠% ، وانخفضت الكمية المطلوبة من السلعة الثالثة من ٣٠٠ إلى ٩٠ وحدة أي بنسبه ٧٠ % . ويدل ذلك بالطبع علي أن مرونة الطلب السعرية لكل سلعة من هذه السلع الثلاثة مختلفة . فإذا ما أردنا أن نقيس مرونة الطلب بالنسبة للسلع الثلاثة آخذين في الإعتبار ما سبق أن بيناه من أن :

مرونة الطلب = <u>نسبه التغير في الكمية المطلوبة</u>

نسبه التغير في العرض

فبذلك تكون:

- مرونة الطلب للسلعة الأولى= -٢٠% ÷ +٥٠%

= -٢/٥ = -٠,٤

أي أن مرونة الطلب للسلعة الأولى

= [(٢٤٠-٣٠٠) / ٣٠٠] / [(٦-٤) / ٤]

= - ٠, ٢ / ٠,٥ = -٠,٤

أي أن الطلب عليها <u>غير مرن</u>.

- مرونة الطلب للسلعة الثانية = ٥.% ÷ ٥.% = ١

أو مرونة الطلب للسلعة الأولى

= [(١٥٠-٣٠٠) / ٣٠٠] / [(٦-٤) / ٤]

= – ٠,٥ / ٠,٥ = – ١

أي أن الطلب عليها متكافئ المرونة

- مرونة الطلب للسلعة الثالثة = ٧٠% ÷ ٥٠% = ١,٤

أو مرونة الطلب للسلعة الأولى

= [(٩٠-٣٠٠) / ٣٠٠] / [(٦-٤) / ٤]

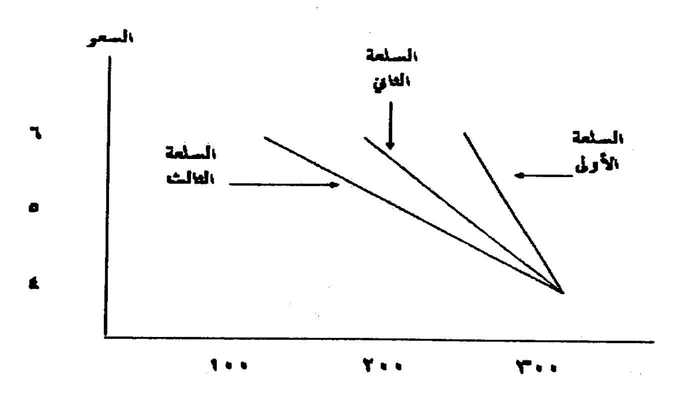
= – ٠,٧ / ٠,٥ = – ١,٤

أي أن الطلب عليها مرنا

ويلاحظ أن الإشارة الجبرية لمعامل مرونة الطلب السعرية دائماً ما تكون سالبة ، ويرجع ذلك الى العلاقة السالبة بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها . ولكن في جميع الأحوال لاتهمنا هذه الاشارة في تحديد مدى أهمية السلعة للمستهلك ، ولكن المهم هو معرفة القيمة المطلقة لمعامل المرونة .

وإذا حاولنا تمثيل الثلاثة حالات بيانيا فإننا نحصل علي الخطوط المبنية في الشكل رقم (٢)

شكل رقم (٢)
منحنيات الطلب المشتقه من
جدول رقم (٢)



ويلاحظ من الشكل رقم (٢) أن السلعة الأولى ذات المرونة المنخفضة يمثلها خط ذو ميل مرتفع. وإن السلعة الثانية ذات المرونة الأعلى يمثلها خط ذو ميل أقل.وأن السلعة الثالثة وهى أكثر مرونة يمثلها اقل الخطوط ميلا. وعلى ذلك يمكننا أن نستنتج وجود علاقة عكسية بين مرونة الطلب وبين ميل خط الطلب ، فكلما كان ميل خط الطلب مرتفعا كلما دل ذلك علي انخفاض مرونة الطلب.ومن ذلك يمكننا أن نتصور الحالة التي يكون فيها الطلب عديم المرونة بأنه يمثل خط رأسي موازي لمحور الأسعار ، مثل

ذلك المبين في شكل (٣ أ) في حين أن الطلب كامل المرونـــة أو اللانهائي المرونة يمثله خط أفقي موازي لمحور الكميات مثل ذلـــك المبين في شكل (٣ب).

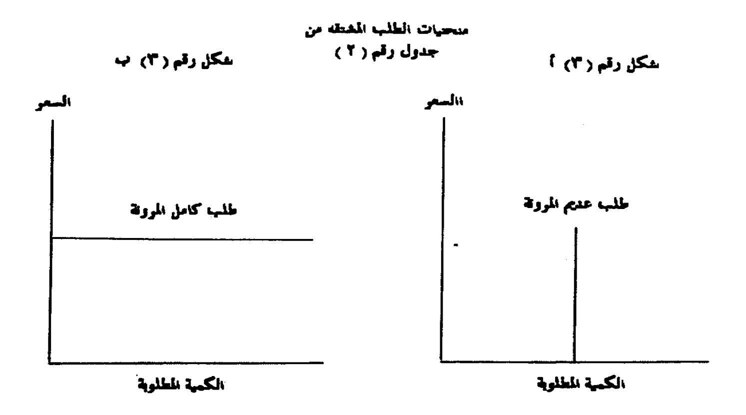
العوامل التي تؤثر علي مرونة الطلب :

هناك ثلاث عوامل تؤثر علي مرونة الطلب وهى :

١- وجود بديل قريب للسلعة له القدرة علي إشباع نفس الحاجة سواء كان بنفس الدرجة أو بدرجه اقل.

فنجد مثلا أن ارتفاع معين في سعر البن ، قد يؤدى إلى تحول بعض المستهلكين ، سواء كليا أو جزئيا إلى اســتهلاك الــشاي علي اعتبار أنه بديل – وإن كان غير كامل– للــبن ، وبالتــالي تنخفض الكمية المطلوبة من البن بصورة ملحوظة.

كذلك نجد أن ارتفاع معين في سعر القمح قد يدفع المــستهلكين إلى التحول عنه باستهلاك الذرة ، وبالتــالي تــنخفض الكميـــة المطلوبة من القمح ، في حين نجد أن ارتفاعاً كبيرا فدى ســـعر ملح الطعام لن يؤدي إلى تغير يذكر في الكمية المطلوبة منـــه ، لأنه لا يوجد بديل لمثل هذه السلعة أو على الأقل لا يوجد بـــديل قريب لها.



٢- مدي ضرورية السلعة أو كماليتها

يعتبر مدي ضرورية السلعة أو كماليتها من العوامل الهامة التي تؤثر على قدرة المستهلكين على الاستغناء عنها ، فكلما كانت السلعة ضرورية تشبع حاجه أساسية من حاجات الإنسان ، كلما قلت رغبة المستهلكين في الاستغناء عنها مثل (الخبز) وبالتالي تكون مرونة الطلب عليها منخفضة ، بينما نجد أن السلعة الكمالية يسهل على المستهلك الاستغناء عنها نهائيا أو جزء منها إذا ما حدث ارتفاع فى سعرها (مثل الرحالات السياحية) وبالتالي تكون مرونة الطلب عليها مرتفعة. ولكن يلاحظ أن هناك بعض السلع التي تكون علي درجه عالية من الكمالية بحيث يقتصر استهلاكها علي فئة معينة من أصحاب الدخول المرتفعة التي قد لا تتأثر كثيرا بالتغيرات في الأسعار ، وفي هذه الحالة يصبح الطلب علي مثل

هذه السلع غير مرن (مثل التليفون المحمول) ، وعلى ذلك يمكن القول بأن مرونة الطلب تكون منخفضة بالنسبة للسلع التي تكون علي درجة كبيرة من الضرورية في حين تكون مرتفعة بالنسبة للسلع الأقل أهمية في نظر المستهلك .

٢- نسبة ما ينفقه المستهلك علي السلعة من دخلة الكلي

فإذا كانت هذه النسبة منخفضة فإن التغير في السعر لن يؤدى إلى إحداث اضطراب ملحوظ في ميزانية المستهلك بالدرجة التي تجعله يغير من توزيع إنفاقه علي السلع المختلفة أ،ما إذا كان الإنفاق على السلعة يمثل نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن أي تغير في سعرها من شأنه أن يحدث من الاضطراب في ميزانية المستهلك مما يجبره علي إعادة النظر في توزيع انفاقة على السلع المختلفة.

ثانيا : داله الطلب الدخلية Income Demand Functions

تعرف دالة الطلب الدخلية بأنها الصورة الرياضية التي توضح العلاقة التي تربط بين مستويات افتراضية من الدخل والكميات التي يكون المستهلكون على الاستعداد لشرائها من سلعة معينة عند هذه

المستويات، وذلك خلال فترة زمنية معينه. وبنفس الطرق الثلاثة التي نستطيع بها أن نعبر عن دالة الطلب السعرية يمكننا أن نعبر عن دالة الطلب الدخلية كما يلي :

- يمكن التعبير عن دالة الطلب السعرية عن طريق جدول الطلب الدخلي والذي يبين بيانات مستوى الدخل ، والكميات المطلوبة من السلعة عند كل مستوى من مستويات الدخل المناظرة.
- كما يمكن التعبير عن هذه الدالة بمنحنى الطلب الدخلي والذي يعرف بأنه ذلك المنحني الذي يبين الكميات المطلوبة من سلعة معينة عند مستويات دخلية مختلفة. ويمثل المحور الرأسي لمنحنى الطلب الدخلي مستويات الدخل بينما يمثل المحور الأفقي الكميات المطلوبة من السلعة.
- كما يمكن أيضاً التعبير عن دالة الطلب الدخلية بمعادلة رياضية تربط بين الدخل والكمية المطلوبة.

كيف نمثل جدول الطلب الدخلي ؟ :

إذا علمنا أن المستهلكين على استعداد لشراء ١٠٠ وحدة من سلعة ما عند مستوى الدخل ٥ جنيهات ، في حين يكونوا على استعداد لشراء ١٥٠ وحدة من السلعة عن مستوى الدخل ١٠ جنيه ، ويكونوا على استعداد لشراء ١٩٠ وحده عند مستوى الدخل ١٥ جنيه .. وهكذا . فإذا علمنا بيانات جميع الكميات التي يكون

المستهلكون على استعداد لشرائها عند مستويات الـدخل المختلفـة لتكون لدينا جدولاً يبين العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وبين الدخل كما هو مبين بالجدول (٣) وهو ما يـسمي بجـدول الطلـب الدخلي.

جدول رقم (٣) : جدول الطلب الدخلي

مستوى الدخل (جنية)	الكمية المطلوبة (وحدة)
٥	١٠٠
١٠	١٥٠
١٥	١٩٠
٢٠	٢٢٠
٢٥	٢٤٠
٣٠	٢٥٠

وهذا الجدول على الرغم من كفايته للتعبير عن العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة وبين الدخل خلال مدى معين من الـدخل إلا أنه يعاب عليه عدم شموله لكل الدخول . ولذلك فإن التعبير عن دالة الطلب بمنحنى قد يفضل عن جدول الطلب الداخلي فـي هـذا المجال • ويمكن تمثيل جدول الطلب الدخلي بيانيا بنفس الطريقـة التي رسمنا بها منحنى الطلب السعري . فإذا مـا أخـذنا المحـور الرأسي للتعبير عن الدخل وأخذنا المحور الأفقي للتعبير عن الكمية المطلوبة ورسمنا على المستوى الناتج من هذين المحورين جميـع

النقط الواردة في جدول الطلب الدخلي رقم (٣) ووصلنا بين هذه النقاط فإننا نحصل على منحنى يمثل العلاقة بين الدخل و الكمية المطلوبة من السلعة كالمنحنى المبين فى الشكل رقم (٤) . وهذا المنحنى هو ما يسمى بمنحنى الطلب الدخلي . كذلك يمكننا التعبير عن العلاقة بين الدخل وبين الكمية المطلوبة بمعادلة رياضية تكون فيها الكمية المطلوبة متغيرا تابعا والدخل متغيرا مستقلا.

والمعادلة الرياضية بدورها تعتبر أكثر شمولا من الجدول أو المنحني. فإذا افترضنا مثلا أن العلاقة بين الكمية المطلوبة وبين الدخل تبينها المعادلة رقم (٢) :

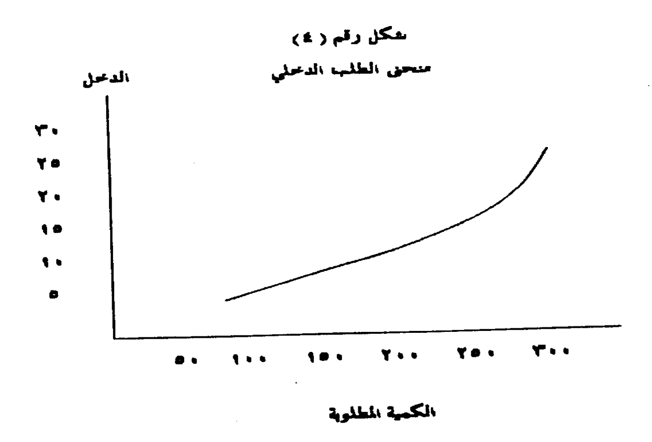
ك = – ٢ى^{٢}+١٣٠ى +٤ ------------ (٢)

حيث أن : ك : تمثل الكمية المطلوبة من السلعة

، ي : تمثل مستوى الدخل

شكل رقم (٤)

منحنى الطلب الدخلي



ففي هذه الحالة إذا كان الدخل ٥ جنيهات فانه يمكننا الحصول علي الكمية المطلوبة المناظرة لهذا الدخل بالتعويض عن ى بقيمتهــا ٥ فى المعادلات المذكورة فتكون الكمية المطلوبة هي :

ك = -٢ (٥)^{٢} +١٣٠(٥) +٤ = ٦٠٤ وحدة

وهكذا إذا ما عوضنا عن الـــدخل بـــالقيم ١٥ ، ٢٠، ٢٥ ، ٣٠ فإننا سوف نحصل على الكميـــات المطلوبـــة المنـــاظرة لهـــذه المستويات من الدخل .

<u>قانون الطلب الدخلي</u>

يلاحظ من واقع الملاحظة العملية وكما تدلنا بيانات الجـــدول رقـــم (٣) والشكل (٤) ان العلاقة بين الكميات المطلوبة من السلع المختلفة وبين الدخل تكون عادة **علاقة طردية** بمعنـــى انـــه عنـــد

المستويات العليا من الدخل تكون الكميات المطلوبة من السلعة كبيرة ، في حين انه عند المستويات المنخفضة من الدخل تكون الكميات المطلوبة قليلة. وطردية العلاقة بين الدخل والكمية المطلوبة ما هي إلا نتيجة منطقية للسلوك الاقتصادي للإنسان الرشيد ، فالمشكلة الاقتصادية كما سبق أن ذكرنا تنحصر في محاولة الفرد إشباع اكبر قدر ممكن من الحاجات التي يحس بها، ووسيلته المباشرة لإشباع هذه الحاجات هي السلع والخدمات ، ولكن كمية السلع والخدمات المتاحة لأي فرد محدودة بدخله المحدود. ومعنى ذلك أن دخل الفرد هو العائق الذي يحول دون إشباع لكل الحاجات التي يحس بها، ولذلك فمن المنطقي إذا ما زاد الدخل أن يلجا إلي إشباع المزيد من حاجاته عن طريق شراء المزيد من السلع والخدمات.

وعلي ذلك يمكننا القول ان العلاقة بين الدخل وبين الكميات المطلوبة من السلع المختلفة غالباً ما تكون علاقة طردية ، بمعنى أن زيادة الدخل مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة تؤدي إلي زيادة الكمية المطلوبة ، وكذلك نقص الدخل مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة يؤدى إلى نقص الكمية المطلوبة.

واستثناء من القاعدة العامة لطردية العلاقة بين الدخل والكمية المطلوبة يوجد بعض السلع التي تعتبر في نظر المستهلكين سلعاً رديئة **Inferior Goods** ولا يقبلون علي شرائها إلا تحت ضغط الانخفاض الكبير في الدخل ، بحيث انه إذا زاد الدخل تحول

المستهلكين عنها إلي غيرها مما يفضلونها من حيث المرتبة . ومثال ذلك الذرة الرفيعة بالنسبة للمجتمع المصري إذ انخفض الطلب عليها بصورة ملحوظة خلال عشرين سنه الماضية نتيجة للزيادة في متوسط دخل الفرد ، وهى الزيادة التي مكنت الكثير من المستهلكين من التحول عنها وإحلال الذرة الشامية والقمح مكانها. كذلك نجد أن هناك اتجاها عاما بالنسبة لكثير من الدول المتقدمة لإحلال اللحوم والخضراوات والفاكهة محل النشويات ، ويرجع هذا الاتجاه إلى الزيادة التي حققتها هذه الدول في دخلها والي نظرة هذه المجتمعات إلى الخبز و البطاطس والأرز علي أنها سلع رديئة يقل الطلب عليها نتيجة لارتفاع الدخل.

وتقسيم السلع إلى رديئة وجيدة والي ضرورية وكمالية ليست من الأمور الواضحة تماما . فسلعة ما قد تكون كمالية عند مستوى معين من الدخل وتصبح ضرورية عند مستوى أعلي ، أو قد تكون جيدة عند مستوى من الدخل وتصبح رديئة عند مستوى آخر . فالذرة الشامية مثلاً تعتبر من السلع الجيدة التي يتطلع إليها مستهلكو الذرة الرفيعة ويحلونها مع أي زيادة كافيه في الدخل ، ومن ثم يبدأون في التطلع إلى القمح كسلعة جيدة في حين تنخفض مرتبة الذرة الشامية إلي مرتبة السلع الرديئة ويحدث نفس الشئ بالنسبة للقمح فتنخفض رتبته للمتطلعين إحلال الأرز محله وهكذا....

مرونة الطلب الدخلية Income Demand Elasticity

تعرف مرونة الطلب الدخلية بأنها تمثل درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في الدخل.

وتقاس مرونة الطلب الدخلية بأسلوب مشابه لذلك المستخدم في قياس مرونة الطلب السعرية ، وذلك بقسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة علي التغير النسبي في الدخل. فإذا كانت الكمية المطلوبة من سلعه ما هي (ك) عند مستوى الدخل (ى) وتغيرت الكمية المطلوبة بمقدار(Δ ك) نتيجة لتغير الدخل بمقدار (Δ ى) فإن مرونة الطلب الدخلية في هذه الحالة تكون :

م = *التغير النسبي في الكمية المطلوبة ÷ التغير النسبي في الدخل*

أى أن :

م = [(Δ ك /ك) ÷ (Δ ى / ى)]

= Δك/ ك × ي/Δى = Δك/Δى × ى/ك

ويكون الطلب غير مرن إذا كانت قيمة معامل المرونة (م) أقل من واحد صحيح ، ويكون مرناً إذا هذه القيمة اكبر من واحد صحيح. **وتكون مرونة الطلب الدخلية عادة موجبة (في السلع العادية)** لان التغير في الكمية المطلوبة عادة ما تكون في نفس اتجاه التغير في الدخل **باستثناء حالة السلع الرديئة التي تكون مرونة الطلب الداخلية بالنسبة لها سالبة.** وعلى ذلك **فإننا يمكننا أن نتعرف عما**

إذا كانت السلعة عادية أم رديئة من الإشارة الجبرية لمعامل مرونة الطلب الدخلية.

ومن أهم العوامل التي تؤثر علي مرونة الطلب الدخلية مكانتها في سلم تفضيل المستهلكين أي ترتيبها في الأهمية النسبية بين السلع المختلفة **فكلما احتلت السلعة مكانة رفيعة لدى المستهلكين كلما ازدادت مرونتها الدخلية** ، وكلما احتلت مكانة دنيا لديهم انخفضت مرونتها الدخلية بل تصل أحيانا إلى الحد الذي تصبح فيه المرونة سالبة كما هو الحال بالنسبة للسلع الرديئة.

وتعتبر المرونة الدخلية للطلب من العوامل ذات الأهمية القصوى وبصفة خاصة بالنسبة للحكومات التي تأخذ بمبدأ التخطيط الاقتصادي الشامل ، إذ يصبح من الضروري لمثل هذه الحكومات عند توزيع استثماراتها لفترة مقبلة علي أوجه النشاط المختلفة أن تأخذ في الاعتبار عند إنتاج مختلف السلع والخدمات أن تزيد من استثماراتها المخصصة لإنتاج السلع التي تكون المرونة الدخلية عليها مرتفعة وتقلل من الاستثمارات المخصصة لإنتاج السلع التي تكون مرونة الطلب الداخلية عليها منخفضة.

ثالثا : دالة الطلب التبادلية (التقاطعية) Cross Demand Function

تعرف دالة الطلب التبادلية لسلعة ما بأنها تلك العلاقة التي تربط بين الكميات المطلوبة من هذه السلعة وسعر سلعة أخري.

و يلاحظ أن اتجاه هذه الدالة يتوقف علي طبيعة العلاقة التي تـربط بين السلعتين من حيث كونهما متكاملتين أو بديلتين كما يلي :

- في حالة **السلع المتكاملة** (مثل السيارات والإطارات & الشاي والسكر & الأرز والكرنب & الطماطم وبعض الخضروات) نجد أن الزيادة في سعر إحداها تؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من الأخرى ، وبالتالي تكون **العلاقة بينهما علاقة عكسية**. فنجد مثلا أن زيادة أسعار السيارات من شأنها أن تؤدى إلى نقص ملحوظ في الكمية المطلوبة من الإطارات والبنزين علي اعتبار أن هذه السلع متكاملة مع السيارات.
- في حالة **السلع البديلة** (مثل الشاي والبن & السمك واللحوم & الدواجن واللحوم الحمراء) فنجد أن الزيادة في سعر إحداها تؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من الأخرى. فزيادة سعر البن يؤدي إلي زيادة ملحوظة في الكمية المطلوبة من الشاي وبالتالي تكون **العلاقة بينهما طردية**.

مرونة الطلب التبادلية Cross Elasticity of Demand

تعرف مرونة الطلب التبادلية بأنها مقياس لدرجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير الذي يحدث في سعر سلعة أخرى. وتقاس مرونة الطلب التبادلية بنفس الأسلوب الذي تقاس به مرونات الطلب السعرية والدخلية.أي أن :

مرونة الطلب التبادلية =

التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة (أ) / التغير النسبي في سعر السلعة (ب).

وترجع أهمية قياس معامل مرونة الطلب التبادلية في أن الإشارة الجبرية له تشير إلى نوع العلاقة بين السلعتين كما يلي :

- في حالة السلع **البديلة** يكون معامل مرونة الطلب التبادلية **موجباً** وذلك بسبب طردية العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلة البديلة لها.
- في حالة السلع **المتكاملة** يكون معامل مرونة الطلب التبادلية **سالباً** وذلك بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلعة المكملة لها.

التغيرات في ظروف الطلب

تنقسم التغيرات التي تحدث في ظروف الطلب إلى نوعين من التغيرات وهي :

- الانتقال على منحنى الطلب والتي تؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة عند انخفاض سعر السلعة (تمدد الطلب) أو إلى تناقص الكمية المطلوبة عند زيادة سعر السلعة (انكماش الطلب) ، ويرجع هذا النوع من التغيرات إلى تغير السعر.

- انتقال منحنى الطلب إلى أعلا أو إلى أسفل والـــذي يعنـــي زيادة الكمية المطلوبة من السلعة أو نقصها بسبب التغير في أي عامل من العوامل المؤثرة على الطلب **عدا السعر**

١. **الانتقال على منحنى الطلب**

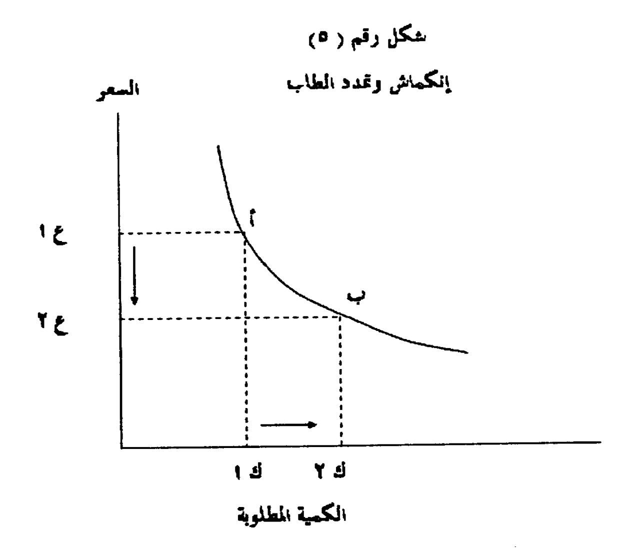
سبق أن بينا أن قانون الطلب ينص علي أنه إذا حدث تغير في سعر سلعة ما مع ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب فإن الكميـــة المطلوبة من هذه السلعة سوف تتغير في اتجاه مضاد لـــذلك الـــذي حدث فيه التغير في السعر. فمثلا إذا انخفض السعر من ع١ إلى ع٢ فأن الكمية المطلوبة سوف تزداد من ك١ إلى ك٢ .

وعلي العكس من ذلك إذا ازداد السعر من ع٢ إلى ع١ فأن الكميـــة المطلوبة سوف تنخفض من ك٢ إلى ك١ كما هو مبين في شكل رقم (٥).

ويفضل بعض الاقتصاديين الإشارة إلى مثل هذا التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لتغير سـعرها فقـط بأنـــه **انكماش ، أو تمدد** في الطلب . فنقص الكمية من ك٢ إلى ك ١ نتيجة لزيادة السعر من ع٢ إلى ع ١ لا يعني في الحقيقة سوي انتقالنا مـــن النقطة ب إلى النقطة أ علي نفس منحني الطلب ، ولا يعني مطلقـــا أنه حدث تغير في طبيعة العلاقة التي تربط بين الكميـــة المطلوبـــة والسعر ، ومن ثم فإنه **يقصد بتمدد الطلب بأنه تلك الزيـــادة التـــي تحدث للكمية المطلوبة نتيجة لانخفاض السعر** في حين **يقصد**

شكل رقم (٥)

إنكماش وتمدد الطلب



بانكماش الطلب ذلك النقص في الكمية المطلوبة الذي يحدث نتيجة لزيادة السعر .

٢- انتقال منحنى الطلب إلى أعلا أو إلى أسفل

قد يحدث انتقال منحني الطلب من مكانة إلي مكان أخر نتيجة لتغير عوامل أخري **غير السعر** كالتغير في الدخل والتغير في أسعار السلع الأخرى ، أو في أذواق المستهلكين وعاداتهم الاستهلاكية أو التغير في عدد السكان إلى أخر مثل هذه العوامل

التي تؤثر وتحدد طبيعة العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعرها .

فمثلا إذا كان لدينا جدولاً للطلب السعري كالمبين في جدول رقم (١) وحدث **تغير في دخول المستهلكين** بالزيادة فإنه في هذه الحالة سوف تزداد الكمية المطلوبة من السلعة عند كل مستوي من مستويات السعر فنجد مثلا أن الكمية المطلوبة عند السعر ٦ سوف تزداد من ١٠٠ وحدة إلى ١٥٠ وحدة وسوف تزداد الكمية المطلوبة عند السعر ٥ من ١٢٠ إلى ١٧٠ وحدة وهكذا نحصل علي كميات جديدة تطلب عند كل سعر يمثلها العمود ط٢ من الجدول رقم (٤).

وإذا ما حاولنا تمثيل الجدول بيانيا فإننا نحصل علي منحني جديد يقع علي يمين المنحني السابق ويعبر عن زيادة الطلب نتيجة لارتفاع الدخل كالمنحني ط٢ في الشكل رقم (٦).

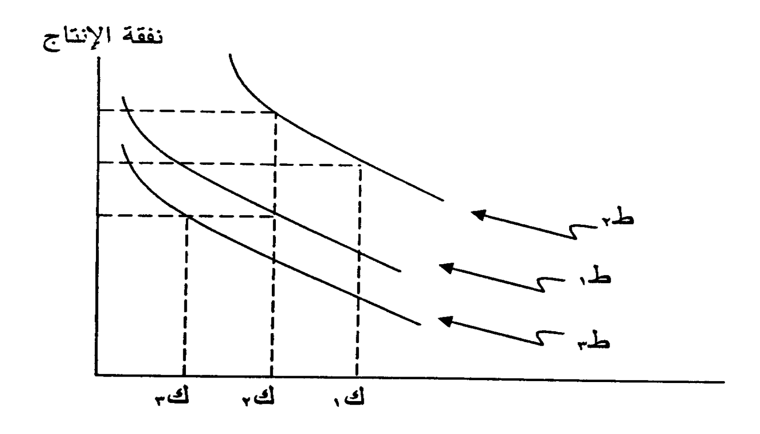
أما إذا حدث تغير في دخول المستهلكين بالنقصان فإنه نتيجة لذلك تقل الكميات المطلوبة من السلعة عند كل مستويات الأسعار لنحصل علي كميات جديدة كتلك المبينة في العمود ط٢ من الجدول رقم (٤) ، وإذا ما حاولنا تمثيل ذلك بيانيا لحصلنا علي منحني يقع إلى يسار المنحني السابق ويعبر عن نقص الطلب نتيجة انخفاض الدخل كالمنحني ط٣ في شكل (٦).

جدول رقم (٤) : تغير الطلب علي السلعة استجابة للتغير في الدخل

الأسعار	الكميات المطلوبة ط١ قبل تغير الدخل	الكميات المطلوبة ط٢ بعد زيادة الدخل	الكميات المطلوبة ط٣ بعد انخفاض الدخل
٦	١٠٠	١٥٠	٥٠
٥	١١٠	١٧٠	٧٠
٤	١٥٠	٢٠٠	١٠٠
٣	٢٠٠	٢٥٠	١٥٠
٢	٣٠٠	٣٥٠	٢٥٠
١	٦٠٠	٦٥٠	٥٥٠

ويبين الشكل (٦) أثر التغير في الدخل علي دالة الطلب السعرية بالزيادة أو النقصان فيلاحظ أن زيادة الدخل وما يستتبعه من انتقال منحني الطلب من ط١ إلى ط٢ من شأنه أن يؤدي إلي زيادة الكمية المطلوبة من ك١ إلي ك٢عند نفس مستوي السعر ع١ ، أو قد يعني أن الكمية المطلوبة ك١ أصبحت تطلب عند مستوي أعلي من السعر وهو ع ٢ بدلا من ع١ ، في حين أن انخفاض الدخل وما يستتبعه من انتقال منحني الطلب من ط١ إلى ط٢ من شأنه أن يؤدي إلي نقض الكمية المطلوبة من ك١ إلي ك٣ عند نفس مستوى السعر ع ١ أو قد يعني أن الكمية المطلوبة ك١ أصبحت تطلب عند السعر الأقل ع٢.

شكل (٦) : أثر التغير في الدخل علي دالة الطلب السعرية بالزيادة أو النقصان



ومن الجدير بالذكر هنا أن انتقال منحني الطلب من مكان إلى آخر لا يكون قاصرا علي التغير في الدخل فقط ، بل يمكن القول أن التغير في أذواق المستهلكين وميولهم والتغير في أسعار السلع الأخرى من شأنه أن يحدث تغيرا مماثلا في منحني الطلب السعري. هذا ويمكن إظهار أثر التغير في الأسعار في منحني الطلب الدخلي بأسلوب مشابه ، كما يمكن أيضا إظهار أثر التغير في الدخل والسعر علي منحني الطلب التبادلي بنفس الطريقة.

الفصل الثالث: العرض Supply

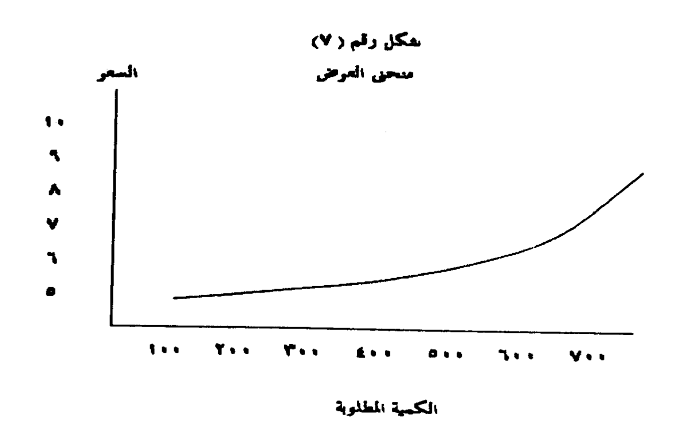
يُقصد بالكمية المعروضة من سلعة ما تلك الكمية التي يكون جميع البائعين علي استعداد لبيعها عند ثمن معين خلال فترة زمنية معينه وهو ما يطلق عليه في علم الاقتصاد **عرض السلعة**. بمعني أن عرض السلعة يمثل كمية السلعة التي يكون البائعون علي استعداد لعرضها عند كل مستوى سعري.

فإذا ما إفترضنا مثلا أن البائعين علي استعداد لعرض ١٠٠ وحده من سلعة ما عند السعر ٦ جنية ، وعرض ٢٨٠ وحده عند السعر ٧ جنية..وإذا عرفنا الكميات المختلفة التي يعرضها البائعون عند مستوى هذه الأسعار لتكون لدينا جدولاً يبين العلاقة **بين السعر والكمية المعروضة** من السلعة وهو ما **يسمي بجدول العرض** Supply Schedule.ويمثل الجدول رقم (٥) نموذجا لجدول عرض إحدى السلع.

ويمكن تمثيل هذا الجدول بيانيا بمنحني تمثل كل نقطة عليه سعراً معيناً والكمية المعروضة عند هذا السعر ، كما هو مبين بالشكل رقم (٧). ويسمي هذا المنحني **منحني العرض** Supply Curve.

جدول رقم (٥): جدول العرض لإحدى السلع

السعر (جنيه)	الكمية المعروضة (وحدة)
٥	١٠٠
٦	٢٠٠
٧	٢٨٠
٨	٣٤٠
٩	٣٨٠
١٠	٤٠٠



كذلك يمكن تمثيل العلاقة بين الكمية المعروضة والسعر عن طريق معادلة رياضـــية Mathematical Equation، تكـــون فيهـــا

الكمية المعروضة متغيراً تابعـاً Dependent Variable ، والسعر يمثل متغيرا مستقلاً Independent Variable. وسواء عبرنا عن العرض بجدول أو منحنى أو معادلة رياضية فإن الطرق الثلاث تعتبر صورا مختلفة لتمثيل العرض.

ومما سبق يمكن استنتاج التعريفات التالية :

- **عرض السلعة :** هو كمية السلعة التي يكون البائعون علي استعداد لعرضها عند كل مستوى سعري خلال فترة زمنية معينه.
- **جدول العرض:** هو ذلك الجدول الذي يبين الكميات المختلفة والمعروضة من قبل المنتجين من سلعة معينة عند مستويات مختلفة من السعر خلال فترة زمنية معينه.
- **منحني العرض:** هو ذلك المنحني الذي يبين الكميات المعروضة من سلعة معينة عند مستويات مختلفة من السعر خلال فترة زمنية معينه ، ويمثل المحور الرأسي الدخل بينما يمثل المحور الأفقي الكميات المعروضة من السلعة. ويعتبر منحنى العرض هو التمثيل البياني لكل من جدول الطلب ، ومعادلة أو دالة الطلب .
- **معادلة الطلب :** هي التعبير الرياضي للعلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة كمتغير تابع ، وسعر السلعة كمتغير مستقل .

العوامل التي تؤثر على عرض السلعة

تتأثر الكمية المعروضة من أي سلعة من السلع بمجموعة من العوامل بعضها **اقتصادية** يمكن حسابها وتوقعها ، أو على الأقل توقع أثرها ، وكمثال لهذه العوامل ما يلي :

- **التغيرات التي تحدث في أسعار السلع** والتي تدفع البائعين إلى زيادة الكمية المعروضة بهدف المزيد من الأرباح أو إنقاصها بهدف تفادي الخسائر وذلك تبعاً لاتجاه التغيير في السعر.
- **التغيرات التي تحدث في أسعار عوامل الإنتاج** كارتفاع أجور العمال مثلا، أو ارتفاع أسعار المواد الخام التي من شأنها أن تنقص من الكمية المعروضة ، أو على العكس من ذلك فالانخفاض في أسعار الخامات وأجور العمال من شأنه أن يغرى المنتجين على زيادة إنتاجهم من السلع وبالتالي تزداد الكمية المعروضة.
- **المشروعات العامة التي تقوم الدولة بإنشائها** ، مثل إنشاء شبكة جديدة للطرق أو تحسين شبكة المواصلات الموجودة ، إلى آخر ذلك من العوامل يكون لها تأثير واضح، سواء على تكلفة النقل أو فتح أسواق جديدة أمام المنتجين .

بالإضافة إلى هذه العوامل الاقتصادية ، هناك بعض العوامل الأخرى **غير الاقتصادية** يكون لها التأثير على المعروض من

السلع ما لم يمكن إهماله ، من حيث أثره على الكمية ، وإن كان لا مفر من إهماله من التحليل الاقتصادي لعدم القدرة على إخضاعها لقوة الإنسان وسيطرته ، ومثال ذلك **التغيرات الجوية والكوارث الطبيعية** التي يكون لها تأثير واضح ، خصوصا على المحاصيل الزراعية.

وسوف تقتصر دراستنا هنا ، على دراسة العلاقة بين الكمية المعروضة من ناحية ، وبين العوامل الاقتصادية التي تحددها من ناحية الأخرى. وسوف نقسم هذه الدراسة إلى قسمين :

- **في القسم الأول** نقوم بدراسة العلاقة بين الكمية المعروضة والسعر ، وهو ما يسمى **بدالة العرض.**
- **وفي القسم الثاني** نقوم بدراسة أثر العوامل الاقتصادية الأخرى على دالة العرض ، وهو ما يمكن تسميته **بالتغير في ظروف العرض.**

أولاً : العلاقة بين السعر والكمية المعروضة

توضح هذه العلاقة تأثير التغيرات السعرية على عرض السلع، حيث يعتبر **السعر** من أهم العوامل التي تؤثر على الكمية المعروضة من أي سلعة من السلع ويتضح ذلك كما يلي :

- **فارتفاع السع** من شأنه أن يؤدي إلى :

✓ تحفيز المنتجين على زيادة الإنتاج من خلال استخدام المزيد من العمال – حتى إذ اقتضى الأمر زيادة أجورهم – كما يمكنهم من شراء المزيد من الخامات – وإن تطلب ذلك دفع أثمان أعلى للحصول عليها، وبالتالي يمكنهم من زيادة الكمية من السلعة.

✓ دفع ببعض المنتجين الأقل كفاءة، والذين كانوا قد توقفوا عن الإنتاج، إلى العودة مرة أخرى إلى ممارسة نشاطهم الإنتاجي لارتفاع أرباح الإنتاج

✓ تشجيع منتجين جدد على الدخول في مجال الإنتاج – وإن كان ذلك لا يتم إلا في الأجل الطويل.

- ***أما انخفاض السعر*** من شأنه أن يؤدي إلى :

✓ توقف بعض المنتجين الأقل كفاءة والذين كانوا قادرين على تغطية تكاليف الإنتاج بالكاد (وهم ما نسميهم بالمنتجين الجدد) عن الإنتاج بسبب انكماش معدلات الأرباح أو تحقيق خسائر نتيجة لانخفاض الأسعار مما يدفع بالكمية المعروضة إلى الانخفاض.

ومما سبق نلاحظ أن العلاقة بين الكمية المعروضة وبين السعر عادة ما تكون **علاقة طردية** ، بحيث يمكننا صياغتها على شكل ما يسمى **بقانون العرض** في الصورة الآتية :

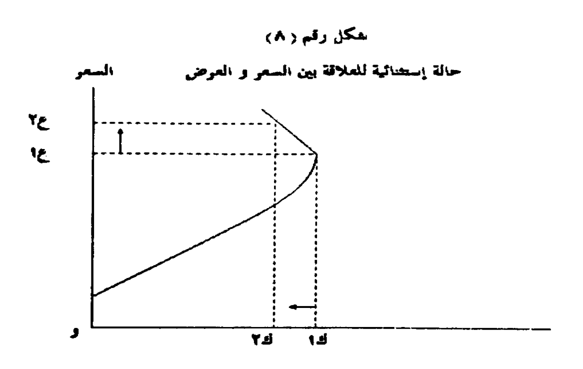
"يؤدي ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها) ،إلى زيادة الكمية المعروضة منها ، في حين يؤدي انخفاض السعر (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها) إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة".

وهذه العلاقة **الطردية** بين الكمية المعروضة من أي سلعة وبين سعرها إن كانت علاقة تنطبق على الغالبية العظمى من السلع ، إلا أن هناك بعض الاستثناءات لهذه العلاقة – إذ نجد أنه بالنسبة لبعض السلع يؤدي الارتفاع في السعر "بعد حين معين" إلى تناقص الكمية المعروضة منها ، فمثلا نجد أن الزيادة في أسعار بعض السلع الزراعية كالبيض والزبد عند مستوي معين يتبعه انخفاض في الكمية المعروضة بسبب احتفاظ المزارعين بجزء من إنتاجهم لاستهلاكهم الخاص بسبب الارتفاع الذي حدث في دخولهم وإقبالهم الشديد على زيادة استهلاكهم من السلعة.

ويبين الشكل رقم (٧) منحنى عرض لواحدة من هذه السلع ، حيث أن الزيادة في السعر في المدى و ع١ ، من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة ، ولكن بعد هذا المدى نجد أن زيادة السعر من ع١ إلى ع٢ من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض الكمية المعروضة من ك١ إلى ك٢.

ولكن مما تجدر الإشارة إليه هنا أن عكسية العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما وبين سعرها لا يكون إلا بعد حد معين من

السعر ، ويكون قاصرا على عدد محدود من السلع ، بحيـث تبقـى طردية العلاقة – والتي يبينها الشكل رقم (٦) هي القاعدة العامة.



الكمية المطلوبة

ثانياً : التغير في ظروف العرض

تنقسم التغيرات التي تطرأ على العرض إلي نوعين من التغيرات وهي :

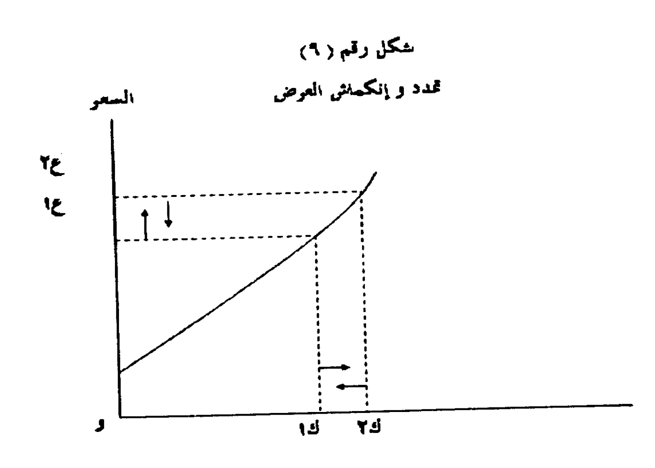
١- تمدد وانكماش العرض

كما سبق وفرقنا بين التمدد والانكماش في الطلب ، أي بين الزيادة والنقصان في الطلب ، فإننا هنا أيضا نفرق بين التمدد والانكمـاش في العرض أي بين الزيادة و النقصان في العرض.

فالمقصود بتمدد وانكماش العرض هو ذلك التغير في الكمية المعروضة بالزيادة أو النقصان نتيجة للتغير في السعر ، فزيادة الكمية من ك١ إلى ك٢ في الشكل رقم (٨) ، الناشئة عن زيادة السعر من ع١ إلى ع٢ لا يعني أن دالة العرض قد تغيرت أي انتقلت من مكانها، إذن أن العلاقة بين السعر والكمية لازالت كما هي ، إنما يعني فقط أننا انتقلنا من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس منحنى العرض ، وبالتالي فإننا نسمي مثل هذا التغير في الكمية بتمدد العرض ، كما نسمي نقص الكمية من ك١ إلى ك٢ نتيجة لانخفاض السعر من ع١ إلى ع٢ بانكماش العرض. **والعامل الوحيد الذي يؤدي إلى تمدد أو انكماش العرض هو التغير في السعر فقط.**

شكل رقم (٩)

تمدد و إنكماش العرض



الكمية المطلوبة

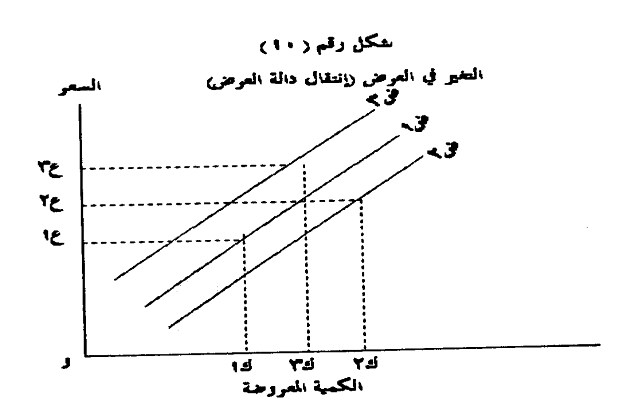
٢- انتقال دالة العرض (التغير في العرض)

يقصد بانتقال دالة (منحني) العرض (إلى أعلا أو إلى أسـفل) تغير الكمية المعروضة من السلعة (بالزيـادة أو النقـصان) دون تغير السعر (أي عند نفس مستوي السعر).ويحدث ذلـك نتيجـةً لتغير أحد أو كل العوامل التي تؤثر على العرض عدا عامل السعر. كالتغير في مستوى الفن الإنتاجي (المـستوى التكنولـوجي) أو التغير في أسعار عوامل الإنتاج . فنجد مثلا أن اكتـشاف طريقـة جديدة لإنتاج السلعة بكفاءة أعلى ، أو زيادة التخصص وتقسيم العمل بين القائمين بالإنتاج أو زيادة الميكنة في الإنتاج ، كل هذه العوامل من شأنها أن تزيد من الكمية التي يكون البـائعون علـى اسـتعداد لبيعها عند كل مستوى سعري من الأسعار.

ويمكن توضيح ذلك بالشكل البياني رقم (٩) ، حيث يمكن التعبيـر عن زيادة العرض بانتقال منحنى العرض من ض١ إلي ض٢ (أي إلى أسفل) ، ويلاحظ أن هـذا الانتقـال إنمـا يعنـى أن الكميـة المعروضة من السلعة تزداد عند نفس السعر ، أو أن نفس الكميـة تعرض عند سعر اقل ،، فنجد مثلا أن زيادة العرض من ض١ إلـى ض٢ ، إنما تعنى أنه عند السعر ع١ تزداد الكمية المعروضة من ك١ إلي ك٢ ، أو أن نفس الكمية ك١ تعرض عند السعر الأقل ع٢ بـدلا من السعر ع١.

أما نقص العرض ، فيمكن التعبير عنه بانتقال منحنى العرض في اتجاه اليسار (إلي أعلا)، بحيث يأخذ الوضع ض٣ بـدلاً مـن

ض١ ،وهذا يعنى انه عند نفس السعر ع١ تقل الكمية المعروضة من ك١ إلى ك٣ ، أو أن نفس الكمية ك١ تعرض عند السعر الأعلى ع٣ بدلا من السعر ع١.



شكل رقم (١٠)
التغير في العرض (إنتقال دالة العرض)

ونتيجة لتغير العرض يتكون لدينا جدولا جديدا للعرض بـدلا مـن الجدول القديم كما هو موضح بالجدول رقم (٦) ، حيث يبين العامود ض٢ من هذا الجدول الكميات الجديدة التي يكون البـائعون علـى استعداد لبيعها بعد تحسين مستويات الفن الإنتاجي مـثلاً ، والـذي يمكننا أن نعبر عنه بيانيا بالمنحنى ض٢ في الشكل السابق رقم(٩). كما يبين العامود ض٣ حالة نقص العرض في حالة ارتفاع أسـعار عناصر الإنتاج..

كذلك نجد أن انخفاض أسعار كل أو بعض عناصر الإنتاج، كانخفاض الأجر ، أو انخفاض أسعار الخامات ، يكون أيضا له نفس التأثير س حيث زيادة الكميات المعروضة عند كل سعر من الأسعار.

أما ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج ، فإن ذلك من شأنه أن يدفع بمستوى التكلفة إلى أعلى، وبالتالي يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة عند كل سعر من مستويات الأسعار ، وهو ما يوضحه العامود ض٣ من الجدول رقم (٦) ، والذي يمكننا أن نعبر عنه بيانيا بالمنحنى ض٣ المبين في الشكل السابق رقم (٩).

جدول رقم(٦) : تغير الكميات المعروضة (انتقال منحنى العرض) نتيجة لتحسن مستويات الفن الإنتاجي وارتفاع أسعار عوامل الإنتاج.

الأسعار (جنية)	الكميات المعروضة ض١	الكميات المعروضة بعد الزيادة ض٢	الكميات المعروضة بعد النقصان ض٣
٥	١٠٠	١٢٠	٨٠
٦	٢٠٠	٢٢٠	١٨٠
٧	٢٨٠	٣٠٠	٢٦٠
٨	٣٤٠	٣٦٠	٢٣٠
٩	٣٨٠	٤٠٠	٣٦٠
١٠	٤٠٠	٤٢٠	٣٨٠

مرونة العرض Supply Elasticity

- **تعريف مرونة العرض وأنواعها**

تعــرف مرونة العرض بأنها مقياس يعبر عن نسبة التغير في الكمية المعروضة من سلعة معينه نتيجةً للتغير في سعر هذه السلعة بنسبة معينة. أو بمعنى آخر فهي تقيس مدى استجابة الكميات المعروضــة من سلعة معينة للتغير في سعر هذه السلعة.

وقد سبق لنا أن بينا أن قانون العرض ينص على أن الزيــادة فــي سعر السلعة – مع ثبات العوامل الأخرى – يؤدي عادة إلى زيــادة الكمية المعروضة منها ، ولكن يلاحظ أن زيادة سعر السلعة بنــسبة معينة لا يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من هذه النــسبة بــنفس النسبة بل ففي بعض الأحيان لم تتأثر الكمية المعروضة من السلعة للتغير في سعرها..ويمكن حصر أنواع السلع طبقاً لمرونة عرضها فيما يلي:

١ – السلعة المرنة في العرض

وهي تلك السلعة التي يؤدي التغير في سعرها بنسبة معينة إلــى تغير الكمية المعروضة منها بنسبة أكبر ، وفي نفــس الاتجــاه. فمثلاً إذا كانت الزيادة في سعر السلعة بنسبة ٢.% فإن الكميــة المعروضة سوف تزيد بنسبة أكبر من ٢.%.

٢- السلعة غير المرنة في العرض

وهي تلك السلعة التي يؤدي التغير في سعرها بنسبة معينة إلى تغير الكمية المعروضة منها بنسبة أقل ، وفي نفس الاتجاه. فمثلاً إذا كانت الزيادة في سعر السلعة بنسبة ٢.% فإن الكمية المعروضة سوف تزيد بنسبة أقل من ٢.%.

٣- السلعة متكافئة المرونة في العرض

وهي تلك السلعة التي يؤدي التغير في سعرها بنسبة معينة إلى تغير الكمية المعروضة منها بنفس النسبة ، وفي نفس الاتجاه. فمثلاً إذا كانت الزيادة في سعر السلعة بنسبة ٢.% فإن الكمية المعروضة سوف تزيد بنسبة ٢.% أيضاً.

٤- السلعة عديمة المرونة في العرض :

وهي تلك السلعة التي لا تستجيب الكمية المعروضة منها لأي تغير في سعرها.

- **قياس مرونة العرض**

تقاس مرونة العرض لسلعة معينة بقسمة التغير النسبي في الكمية المعروضة منها على التغير النسبي في سعرها.
فإذا كانت الكمية المعروضة من سلعة ما هي (ك) عند السعر(ع) ، وتغيرت الكمية المعروضة بمقدار(Δ ك) نتيجة لتغير السعر

بمقدار (Δع)، فإنه مرونة العرض في هذه الحالة تكـــــــــون هي :

م ع = (Δ ك / ك) ÷ (Δ ع / ع)

= (Δ ك / Δ ع) x (ع / ك)

وتنقسم السلع طبقاً لمرونتها في العرض إلى مايلي :

١. **سلعة ذات عرض مرن** : إذا كانت م ع أكبر من ١
٢. **سلعة غير مرنة في العرض** : إذا كانت م ع أقل من ١ .
٣. **سلعة متكافئة المرونة في العرض** : إذا كانت م ع تساوي ١ صحيح .
٤. **سلعة عديمة المرونة في العرض** : إذا كانت م ع = صفر .

ويلاحظ أن معامل مرونة العرض ، عادة ما يكون موجباً، بـسبب طردية العلاقة بين السعر والكميـة المعروضـة ، باسـتثناء تلـك الحالات التي يؤدي ارتفاع السعر فيها إلى نقص الكمية المعروضة ، ففي مثل هذه الحالة تكون مرونة العرض سالبة.

- **العوامل التي تؤثر على مرونة العرض :**

يمكن حصر العوامل التي تؤثر على مرونة العرض فيما يلي :

١– **قابلية السلعة للتلف** : إذا كانت السلعة قابلـة للتلـف الـسريع كالفراولة مثلاً) كان عرضها غير مرن ، لأنه في حالة انخفـاض سعرها لا يتمكن البائعون من تقليل الكمية المعروضة منه لاستحالة تخزين السلعة. أما في حالة ارتفاع الثمن فإنه لا يمكن زيادة الكمية

المعروضة بسرعة نظرا لعدم وجود مخزون من السلعة. أما إذا لم تكن السلعة قابلة للتلف السريع فإن عرضها يكون عادة مرن.

٢- **قابلية السلعة للتخزين** : كلما كانت السلعة قابلة للتخزين كلما كانت مرونتها كبيرة (أي تكون السلعة مرنة) حيث يمكن تأجيل البيع عن طريق التخزين في حالة انخفاض الثمن، كما يمكن عرض المخزون في حالة ارتفاع الثمن ولا يؤثر هذا العامل إلا في المدى القصير.

٣- **قابلية السلعة للنقل** : يعتبر العرض كبير المرونة إذا كان من السهل نقل السلعة من مكان لأخر بتكاليف مناسبة ، وذلك لأن انخفاض الثمن في منطقة معينة يؤدي إلى اختفائها منها وتحويلها إلى منطقة أخرى كما أن ارتفاع الثمن فيها يؤدي إلى زيادة المعروض منها.

٤- **طريقة إنتاج السلعة** : إذا كانت زيادة الكمية المنتجة من السلعة تتطلب نسبة كبيرة من رؤوس الأموال الثابتة ، فإن عرض هذه السلعة يكون قليل المرونة لأنه قد يصعب الحصول على الأموال الضخمة اللازمة لزيادة الكمية المنتجة من السلعة والعكس صحيح. فارتفاع الإيجار يدعو إلى بناء العمارات ، غير أن ذلك يتطلب وجود الأرض الصالحة للبناء والمعدات والأيدي العاملة...... الخ. لذلك يعتبر العرض في مثل هذه الحالة قليل المرونة.

٥- **الفترة اللازمة لإنتاج السلعة :** إذا كان إنتاج السلعة يحتاج إلى فترة طويلة كان عرضها قليل المرونة ،لأن الكمية المعروضة من السلعة لا يسهل زيادتها مباشرة عند ارتفاع الثمن.

٦- **سهولة أو صعوبة التحكم في إنتاج السلعة :** إذا كان من الصعب التحكم في الكمية المنتجة من السلعة (كما هو الحال بالنسبة لمعظم الحاصلات الزراعية) فإن عرض السلعة يكون عادة قليل المرونة والعكس صحيح.

٧- **تعدد أوجه استخدام المواد الأولية التي تدخل في إنتاج السلعة:** إذا كانت المادة التي تنتج منها السلعة تصلح لإنتاج سلعة أخرى كان عرض السلعة مرناً. فإذا انخفض ثمن الدقيق مثلا تحول القمح من إنتاج هذه السلعة إلى صناعة الكحل فينكمش عرض الدقيق بنسبة كبيرة.

الفصل الرابع : التوازن السوقي

ديناميكية الأسعار والكميات التوازنية في السوق

يتحدد سعر أي سلعة من السلع في السوق بناء على التفاعل بين قوتي الطلب والعرض.... وكما سبق أن بينا ، فإن الطلب على سلعة معينة هو عبارة عن العلاقة التي تربط بين الكميات التي يطلبها المستهلكون من هذه السلعة وبين الأسعار المختلفة لها ، وهذه العلاقة تكون عادة عكسية ، بمعنى أن المستهلكون، يزيدون من الكمية التي يطلبونها مع انخفاض سعرها، وينقصون من الكمية التي يطلبونها مع ارتفاع سعرها. وعلى العكس من ذلك ، نجد أن العرض ، على اعتبار أنه علاقة تربط بين الكميات التي يعرضها المنتجون من السلعة وبين مستويات الأسعار المختلفة لها ، يمثل عادة علاقة طردية ، بحيث نجد أن المنتجين يزيدون من الكمية التي يعرضونها مع ارتفاع سعرها، وينقصون من الكمية التي يعرضونها مع انخفاض سعرها. وهذا التعارض ، في الاتجاه بين العرض والطلب ، أي بين رغبات المستهلكين ، والذين يرغبون أن يسود أقل سعر ممكن للحصول على أكبر كمية ممكنة من السلعة لإشباع أكبر قدر من حاجتهم ، وبين مصالح المنتجين الذين يرغبون أن يسود السوق أعلى سعر ممكن ، للحصول على أقصى ربح ، فهذا التعارض المستمر والديناميكي هو في الحقيقية، الذي يخلق في السوق ما يسمى بديناميكية الأسعار والكميات التوازنية في السوق.

وحتى يمكننا أن نتعرف على الطريقة التي يتحدد بها سعر السلعة في السوق، نسوق المثال الافتراضي العددي التالي :

إذا افترضنا أن دالة الطلب ودالة العرض ، بالنسبة لسلعة ما ،يمثلها الجدول رقم (٧). وإذا افترضنا أنه قد تحدد سعر السلعة في السوق، لسبب أو لآخر عند المستوى المرتفع ١٢ جنية، وهو سعر غير مناسب بالنسبة للمستهلكين ، ولذلك فإنهم لن يطلبوا من هذه السلعة سوى ٤٠ وحدة فقط ، في حين أن هذا السعر يعتبر مناسبا للمنتجين، لذلك فإنهم سوف يعرضوا الكمية ١٦٠ وحدة من السلعة

جدول رقم (٧) : مثال افتراضي لكيفية حدوث التوازن السوقي

الأسعار (جنية)	الكميات المعروضة (وحدة)	الكميات المطلوبة (وحدة)	الفائض أو العجز في العرض (وحدة)
١٢	١٦٠	٤٠	١٢٠
١١	١٤٠	٦٠	٨٠
١٠	١٢٠	٨٠	٤٠
٩	١٠٠	١٠٠	صفر
٨	٨٠	١٢٠	٤٠-
٧	٦٠	١٤٠	٨٠-
٦	٤٠	١٦٠	١٢٠-

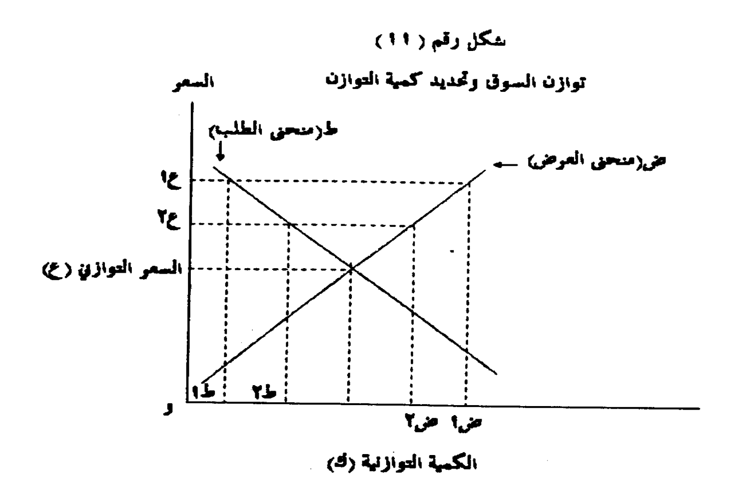
عند السعر المرتفع ١٢ جنية ، ومن ثم فإن هذا الفائض في المعروض سيجعل المنتجين يتنافسون فيما بينهم ، وستكون صورة هذا التنافس متمثلة في تخفيض الأسعار ، فإذا ما انخفض السعر من ١٢ جنية إلى ١١ جنية مثلا ، فإن هذا الانخفاض سيؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من ٤٠ إلى ٦٠ وحدة حسب قانون الطلب من ناحية ، وإلى نقص الكمية المعروضة من ٦٠ إلى ١٤٠ وحدة حسب قانون العرض من ناحية أخرى ، وبذلك ينخفض الفائض في العرض من ١٢٠ إلى ٨٠ وحدة.

ولكن استمرار وجود هذا الفائض من شأنه أن يجعل الأسعار مستمرة في الانخفاض ، ومع كل انخفاض في السعر تقل الكمية المعروضة وتزيد الكمية المطلوبة وبالتالي يقل الفائض في العرض ، وهكذا تستمر الأسعار في الانخفاض إلى المستوى الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة وبالتالي يتلاشى الفائض. ويتحقق ذلك في مثالنا هذا **عند السعر ٩ جنية** ، وعند هذا السعر يكون السوق في حالة **توازن** ، ولذلك يسمى هذا السعر **بالسعر التوازني** وتسمى الكمية التي يتم تبادلها عند هذا السعر **بالكمية التوازنية.**

وبذلك يمكن **تعريف السعر التوازني** للسلعة بأنه ذلك السعر الذي يتحدد في السوق عندما تتساوى الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها.ومعنى ذلك أنه عندما يتساوى الطلب مع

العرض فإن السعر الذي يتحدد عند هذه الحالة هو السعر التوازني ، والكمية التي يتم تبادلها عند هذا السعر هي **الكمية التوازنية**.

أما إذا تصورنا أن السعر كان قد تحدد منذ البداية عند المستوى المنخفض ٧ جنية مثلا ، فإننا نجد أن الكمية المطلوبة عند هذا السعر ستكون كبيرة (١٤٠ وحدة)، وأن الكمية المعروضة قليلة (٦٠ وحدة) ، وعلى ذلك لا يستطيع كل مستهلك أن يحصل على كل الكمية التي يطلبها عند هذا السعر ، وسوف يؤدي ذلك إلى التنافس بين المستهلكين ، وهذا بدوره يؤدي إلى ارتفاع السعر ، فإذا ما ارتفع السعر من ٧ إلى ٨ جنية مثلا، فإن هذا الارتفاع في السعر لابد أنه سيؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من ١٤٠ إلى ١٢٠ وحدة ، وإلى زيادة الكمية المعروضة من ٦٠ إلى ٨٠ وحدة ، بحيث ينخفض العجز في العرض من ٨٠ إلى ٤٠ وحدة ، ولكن هذا العجز في العرض سيؤدي مرة أخرى إلى المستوى السعري ٩ جنيهات ، وهو السعر الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ، وبالتالي يسود السوق حالة توازن ويمكننا تمثيل هذه الحالة بيانيا كما هو مبين بالشكل رقم (١١) .



شكل رقم (١١)

توازن السوق وتحديد كمية التوازن

وفي هذا الشكل ، إذا افترضنا أن الخط (ط) يمثل دالة الطلب علـــى سلعة من السلع ، وأن الخط ض يمثل دالة العرض لهذه الـــسلعة ، فإن النقطة (و) – وهي نقطة تقاطع هذين الخطين – ستكون هـــي نقطة التوازن السوقي ، وعندها يتحدد السعر التوازني عند المستوى (ع)، وتتحدد الكمية التوازنية عنـــد المـــستوى(ك). ويجـــب أن يلاحظ أن أي سعر أخر غير هذا السعر سوف لن يحقـــق التـــوازن السوق.

فلو افترضنا أن السوق سادها سعر آخر ، وليكن (ع١) ، فإن هذا السعر المرتفع لن يكون مناسبا بالنسبة للمـــستهلكين ، بحيـــث لـــن يطلبوا عنده سوى الكمية القليلة (ط١)، في حين ســـيكون مناســـبا للعارضين، بحيث يعرضوا عنده الكمية الكبيرة (ض١) ، وفي هذه

الحالة تكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة ، وسوف يؤدي وجود هذا الفائض إلى انخفاض السعر. فإذا ما انخفض السعر إلى (ع٢) ، مثلا ، فإن ذلك من شانه أن يؤدي إلى انخفاض الكمية المعروضة إلى (ض٢)، وإلى زيادة الكمية المطلوبة إلى (ط٢) ، بحيث ينخفض الفائض في العرض إلى المقدار الذي يمثله المسافة (ط٢ض٢) ، وهكذا يستمر السعر في الانخفاض حتى يصل إلى المستوى(ع) ، وعنده تنخفض الكمية المعروضة إلى المستوى (ك) ، وتزداد الكمية المطلوبة إلى المستوى ك ، وبذلك يكون السعر (ع) الذي تتساوى عند الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ، ومن ثم يتحقق التوازن في السوق.

معالجة التوازن السوقي جبرياً

يمكننا معالجة التوازن السوقي جبريا كما يلي:

إذا افترضنا أن دالة الطلب على السلعة تمثلها المعادلة الآتية :

ك ط = -٢٠ع +٢٨٠

وأن دالة العرض لها تمثلها المعادلة الآتية :

ك ع = ٢٠ع – ٨٠

فبحل هاتين المعادلتين آنيا نحصل على القيم الآتية :

ع (السعر التوازني) = ٩جنية & ك (الكمية التوازنية) = ١٠٠ وحدة

ويجرى الحل كما يلي :

عند السعر التوازني يتساوى الطلب مع العرض. أي أن :

-٢٠ع +٢٨٠ = ٢٠ع – ٨٠

إذن : -٢٠ع - ٢٠ع = -٨٠ - ٢٨٠

- ٤٠ ع = - ٣٦٠

إذن : ع = ٣٦٠ / ٤٠ = ٩ جنيه.

وبالتعويض في دالة الطلب أو العرض يمكن لنا حساب الكمية التوازنية كما يلي :

ك ع = ٢٠ع - ٨٠

= (٢٠ x ٩) - ٨٠

= ١٨٠ - ٨٠ = ١٠٠ وحدة

بمعنى أن السعر ٩ جنية هو السعر الوحيد الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ، وأي سعر آخر لن يحقق التوازن السعري.

أثر التغير في ظروف العرض والطلب على وضع التوازن

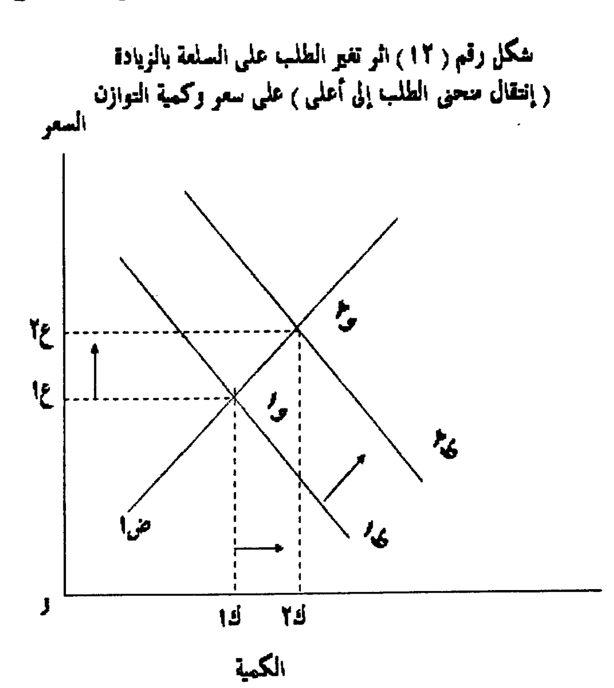
لمعرفة أثر التغير في العرض والطلب على السعر التوازني وعلى الكمية التوازنية سوف نبدأ أولا بدراسة أثر تغير الطلب مع ثبات العرض ، ثم ندرس أثر تغير العرض مع ثبات الطلب. ثم ندرس بعد ذلك أثر تغيير كل من العرض والطلب معا.

١ – أثر تغير الطلب مع ثبات العرض :

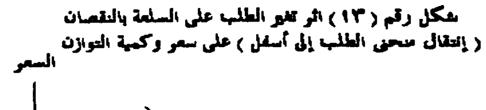
إذا إفترضنا أن لدينا منحنى طلب على سلعة ما يمثلها الخط ط١ في الشكلين رقمي ١٢ ، ١٣ ومنحنى عرض لهذه السلعة يمثله الخط ض١ فتكون نقطة التوازن هي النقطة و١. ويتحدد السعر

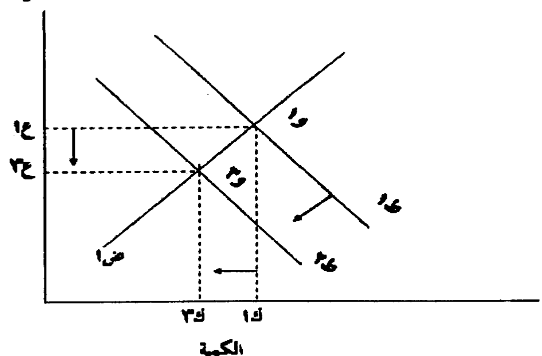
التوازني عند المستوى ع١ وتكون الكمية التوازنية هي ك١. فـــإذا حدث تغيير في الطلب على هذه السلعة بالزيادة نتيجة لتغيير أحد أو بعض العوامل الأخرى غير سعر السلعة نفسها كالتغير في الدخل أو في أسعار السلع الأخـــرى أو فـــي عـــدد الـــسكان أو فـــي أذواق المستهلكين بحيث أدى هذا التغيير إلى انتقال منحنى الطلـــب مـــن وضعه ط١ إلى وضع آخر على يمينه وليكن ط٢ كما هـــو مبـــين بالشكل رقم ١٢ ، فإنه بناءً على ذلك سوف تنتقل نقطة التوازن من و١ إلى و٢ ويرتفع السعر التوازني من ع١ إلى ع٢.

شكل رقم (١٢) أثر تغير الطلب على السلعة بالزيادة
(إنتقال منحنى الطلب إلى أعلى) على سعر وكمية التوازن



وتزداد الكمية التوازنية من ك١ إلى ك٢. ومـــن ذلـــك يمكننـــا أن نستنتج أن زيادة الطلب مع ثبات العرض تؤدي إلى ارتفاع الـــسعر وزيادة الكمية ، أما إذا حدث تغيير في الطلب بالنقصان بحيث أنتقل منحنى الطلب من مكانه ط١ إلى مكان على يساره وليكن ط٣ (كما هو مبين في الشكل رقم ١٣) فإنه نتيجة لذلك سوف ينتقل وضـــع التوازن من و١ إلى و٣ ، وبالتالي ينخفض السعر من ع١ إلى ع٣ وتقل الكمية من ك١ إلى ك٣ ، ومن ذلك نستنتج أن نقص الطلب مع ثبات العرض يؤدي إلى انخفاض السعر ونقص الكمية.


شكل رقم (١٣) أثر تغير الطلب على السلعة بالنقصان
(إنتقال منحنى الطلب إلى أسفل) على سعر وكمية التوازن



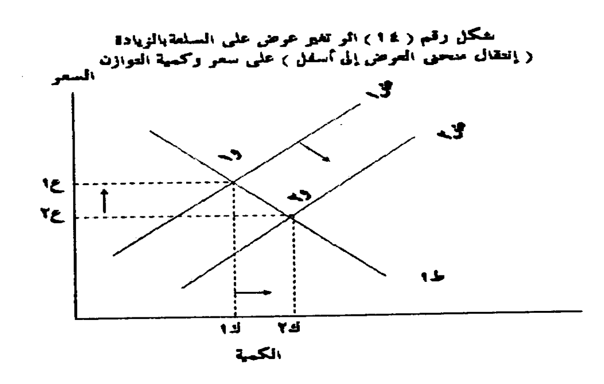
٢- أثر تغيير العرض مع ثبات الطلب :

إذ ما افترضنا ، على عكس الحالة السابقة ، أنه قد حدث تغير فـــي العرض بالزيادة ، مع ثبات الطلب ، إما لتغير في المستوى الفنـــي

للإنتاج (مستوى تكنولوجي أفضل) ، أو لانخفاض أسعار الخامات ، بحيث انتقل منحنى العرض من وضعه ض١ ليأخذ الوضع ض٢ (كما هو مبين في الشكل رقم (١٣)) فإن نقطة التـوازن سـوف تنتقل من و ١إلى و٢ وينخفض السعر من ع١ إلـى ع٢ ، وتـزداد الكمية من ك١ إلى ك٢ ، وهذا يبين أن زيادة العـرض مـع بقـاء الطلب على ما هو علية يؤدي إلى انخفاض السعر وزيـادة الكميـة التوازنية.

أما إذا حدث تغير في العرض بالنقصان ، مع ثبات الطلب بحيـث انتقل منحنى العرض من الوضع ض١ إلى ض٣ (كما هو مبـين بالشكل رقم (١٤)) ، فإن نقطة التوازن تنتقـل مـن و ١ إلـى و٣ وبذلك يرتفع السعر من ع١ إلى ع٣ وتنخفض الكمية من ك١ إلـى ك٣ ، وهذا يبين أن نقص العرض مع ثبات الطلـب يـؤدي إلـى ارتفاع السعر ونقص الكمية التوازنية.

شكل رقم (١٤) أثر تغير عرض على السلعة بالزيادة
(إنتقال منحنى العرض إلى أسفل) على سعر وكمية التوازن



٣ -أثر تغير العرض والطلب معاً :

في الحالات السابقة بينا أثر تغير الطلب ، سواء بالزيادة أو النقصان مع ثبات العرض ، على السعر والكمية التوازنية ، وبينا أيضا أثر تغير العرض سواء بالزيادة أو النقصان ، مع ثبات الطلب، وفى هذا الجزء سوف نتعرف على الطريقة التي يمكن بها أن نبين أثر التغيير في كل من العرض والطلب معاً، سواء كان تغييرهما بنفس النسبة أو بنسب متفاوتة، وسواء كان تغييرهما في نفس الاتجاه أو في اتجاهين مختلفين. وبما أنه سيكون لدينا عدد كبير من الحالات، فإننا لن نقوم بدراسة الآثار الناشئة عن كل حالة من هذه الحالات ولكن سوف نكتفي بدراسة الطريقة التي يمكننا بها أن نتعرف على أثر كل هذه الحالات.

مثال : إذا افترضنا أنه حدث تغير في الطلب بالزيادة وتغير في العرض بالنقصان في نفس الوقت، ونريد أن نوجد أثر ذلك التغير على السعر التوازني والكمية التوازنية، في الحالات الآتية:

(أ) إذا كانت الزيادة في الطلب مساوية للنقص في العرض.

(ب) إذا كانت الزيادة في الطلب أكبر من النقص في العرض.

(ج) إذا كانت الزيادة في الطلب أصغر من النقص في العرض.

لدراسة هذه الحالات، سنقوم بدراسة أثر التغيرات المذكورة في كل من السعر والكمية على حده كما يلي :

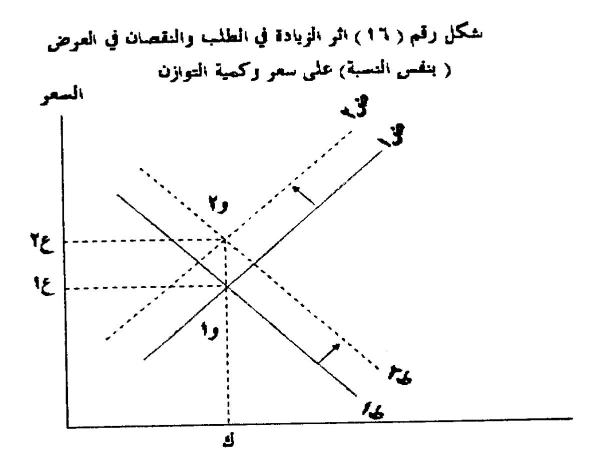
- ✓ فإذا ما ابتدأنا بدراسة التغير في السعر فإننا نلاحظ من الحالات السابقة، أن زيادة الطلب تؤدى إلى ارتفاع السعر، كما نلاحظ أن نقص العرض يؤدى أيضا إلى ارتفاع السعر، ومن ذلك نرى أن زيادة الطلب المصحوبة بنقص في العرض من شأنها أن تؤدى حتما إلى زيادة السعر، سواء كان التغير في الطلب والعرض بنفس النسبة أو بنسب متفاوتة، وهذه الزيادة في السعر ستكون أعلى من الزيادة الناشئة عن تغير أي منهما على حده.
- ✓ أما إذا انتقلنا إلى دراسة التغير في الكمية، فإننا نلاحظ من دراستنا السابقة أن زيادة الطلب تؤدى إلى زيادة الكمية، وأن نقص العرض يؤدى إلى نقص الكمية، وبالتالي فإن أثر زيادة الطلب المصحوبة بنقص في العرض لن يكون في مقدرتنا أن نتعرف عليه إلا إذا عرفنا مقدار التغير في كل منهما، وذلك سيكون لدينا في هذه الحالة قوتين، إحداها تدفع بالكمية إلى زيادة ، والأخرى تدفع بها إلى النقصان. فإذا كانت الزيادة على الطلب بمقدار معين، وانخفاض في العرض بنفس المقدار، فإنه معنى ذلك أن القوتين ستتعادلان بحيث يلغى كل منهما أثر الآخر، وتبقى الكمية التوازنية على ما هي عليه. أما إذا كانت الزيادة في الطلب بمقدار أكبر من النقص في العرض، فإن معنى ذلك أن القوة التي تدفع بالكمية إلى زيادة، ستكون أكبر من القوة

التي تدفع بالكمية إلى الانخفاض بحيث تكون المحصلة النهائية هي زيادة الكمية التوازنية.

وبمكننا أن نبين ذلك بيانيا كما يلي:

١. في الشكل رقم (١٦) نجد أن زيادة الطلب من ط١ إلى ط٢، المصحوبة بانخفاض في العرض بنفس المقدار من ض١ إلى ض٢ (لاحظ أن المسافة بين ط١، ط٢ هي نفس المسافة بين ض١، ض٢) سوف يؤدى إلى انتقال نقطة التوازن من و١ إلى و٢، وبالتالي يرتفع السعر من ع١ إلى ع٢ في حين تظل الكمية على ما هي عليه دون أي تغير.

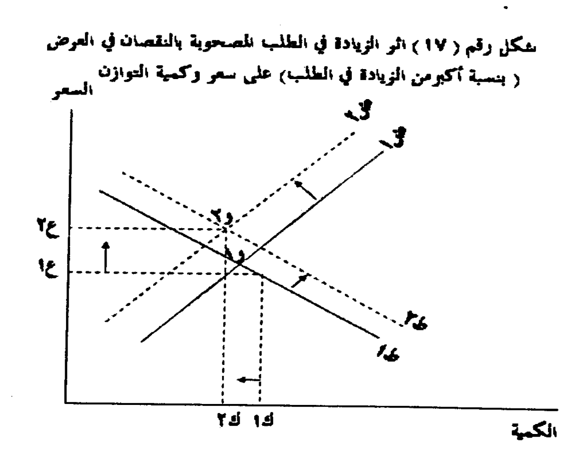
٢. في الشكل رقم (١٧) نجد أنه إذا زاد الطلب من ط١ إلى ط٢ ، وكانت نسبة الزيادة في الطلب مصحوبة بنقص في العرض بنسبة أكبر من الزيادة في الطلب،(لاحظ أن المسافة بين ط١ إلى ط٢ أصغر من المسافة بين ض١ إلى ض٢) فسوف تنتقل نقطة التوازن من و١ إلى و٢، بحيث يرتفع السعر من ع١ إلى ع٢، ونقل الكمية من ك١ إلى ك٢.



شكل رقم (١٦) اثر الزيادة في الطلب والنقصان في العرض (بنفس النسبة) على سعر وكمية التوازن

٣. في الشكل رقم (١٧) نجد أنه إذا زاد الطلب من ط١ إلى ط٢ وكانت هذه الزيادة في الطلب مصحوبة بنقص العرض من ض١ إلى ض٢، بحيث كان النقص في العرض بمقدار أقل من الزيادة في الطلب (لاحظ أن المسافة بين ط١، ط٢ أكبر من المسافة بين ض١، ض٢) فسوف تنتقل نقط التوازن من و١ إلى و٢ حيث يرتفع السعر من ع١ إلى ع٢ وتزداد الكمية من ك١ إلى ك٢.

ويمكننا، باستخدام نفس الأسلوب المستخدم فـــي هــذا المثـــال، أن نتعرف على الآثار المختلفة للتغير في كل من الطلب والعرض معا، سواء كان التغير في نفس الاتجاه أو في اتجاهين مختلفـــين، ســـواء كان التغير بنفس النسبة أو بنسب متفاوتـــة. ونـــسوق هنـــا بعـــض الحالات ونتركها للطالب كنوع من أنواع التمرين.



شكل رقم (١٧) أثر الزيادة في الطلب المصحوبة بالنقصان في العرض (بنسبة أكبر من الزيادة في الطلب) على سعر وكمية التوازن

١- زيادة العرض، مع نقص الطلب، في الحالات الآتية:

(أ) زيادة العرض مساوية لنقص الطلب.

(ب) زيادة العرض بمقدار أصغر من نقص الطلب.

(ج) زيادة العرض بمقدار أكبر من نقص الطلب.

٢- زيادة العرض وزيادة الطلب في الحالات التي تكون فيها الزيادة في الطلب:

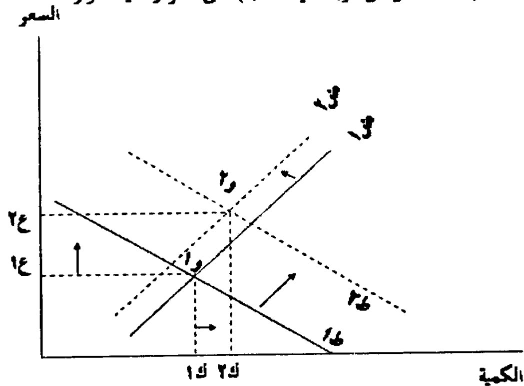
(أ) تساوى الزيادة في العرض

(ب) أكبر من الزيادة في العرض.

(ج) أصغر من الزيادة في العرض.

٣- نقص الطلب، ونقص العرض في الحالات الثلاثة السابقة.

شكل رقم (١٨) اثر الزيادة في الطلب المصحوبة بالنقصان في العرض (بنسبة أ قل من الزيادة في الطلب) على سعر وكمية التوازن



الباب الرابع

التوازن الفردي Individual Equilibrium

يتناول هذا الباب دراسة كل من **توازن المستهلك** ، **وتوازن المنتج** باعتبار أن المستهلك يمثل دائما جانب الطلب على السلعة بينما يمثل المنتج جانب العرض للسلعة. كما يتناول هذا الباب اشتقاق منحنيات الطلب والعرض على المستوى الفردي.

و سنتناول هذا الموضوع من خلال فصلين هما :

الفصل الأول : ويتناول توازن المستهلك واشتقاق منحنى الطلب الفردي

الفصل الثاني : ويتناول توازن المنتج واشتقاق منحني العرض الفردي

الفصل الأول :

توزان المستهلك واشتقاق منحنى الطلب الفردي

إن القول بأن انخفاض السعر بمقدار معين يؤدى إلى زيادة الكمية المطلوبة في السوق بمقدار معين لا يعنى بالضرورة أن جميع المستهلكين سيكون لهم رد فعل واحد للتغير في السعر أو التغير في الدخل، ولكن المستهلكين يختلفون في سلوكهم، بحيث نجد أن فريقا منهم يغير من الكمية التي يطلبها بمقدار كبير، في حين يكتفي فريق ثان بتغير الكمية التي يطلبها. وهكذا نجد أن كل فرد من الأفراد في المجتمع يكون له رد فعل خاص به بالنسبة للتغيرات التي تحدث في الأسعار والدخول، أو بمعنى آخر يكون لكل فرد في السوق جدولا للطلب خاصاً به، ويختلف عن جدول الطلب للأفراد الآخرين، ومن مجموع هذه الجداول الفردية للطلب يتكون الطلب الكلى للسوق.

من ذلك يتضح لنا أنه من الضروري، حتى نتعرف على العوامل التي تحدد الطلب السوقي أو الكلى على أي سلعة من السلع، يتعين علينا أن نتعرف على **العوامل التي تحدد الطلب الفردي للمستهلكين**، وهذا ما سنقوم بدراسته في هذا الفصل، حيث نتعرف على العوامل التي تجعل المستهلك الفرد يزيد من الكمية المطلوبة من السلعة مع انخفاض السعر أو زيادة الدخل، ويقلل منها مع ارتفاع السعر أو انخفاض الدخل.

وتأتى دراستنا للعوامل التي تحدد الطلب الفردي للمستهلكين – والتي تعتبر كمدخل لدراسة توازن المستهلك واشتقاق منحنى الطلب الفردي– في إطار **فكرة المنفعة الحدية Marginal Utility**. وقد يكون من المفيد أن نستعرض هنا بإيجاز **مفهوم المنفعة** ومنه نتطرق إلى **قانون تناقص المنفعة** والذي سوف نتوصل من خلاله إلى **توازن المستهلك في ضوء نظرية المنفعة (تحليل الفريد مارشال)**. ونظرا لما يعاب على أسلوب تحديد توازن المستهلك استنادا على قانون تناقص المنفعة سوف نستعرض بعد ذلك تحديد توازن المستهلك في ضوء **نظرية سلوك المستهلك** والتي تستند أساساً على افتراضية السلوك الرشيد للمستهلك في توزيع دخله على مختلف السلع التي يشتريها توزيعاً يحقق له أكبر منفعة كلية ممكنة من استهلاكه لهذه الأنواع المختلفة من السلع.

مفهوم المنفعة Utility

يتم طلب السلع من جانب الأفراد لما لها من قوة على إشباع الحاجات البشرية، سواء بأسلوب مباشر أو غير مباشر. وتسمى قدرة السلع على إشباع الحاجات (كما تعارف الاقتصاديون) بالمنفعة Utility. ولا ترجع منفعة سلعة ما إلى صفات خاصة بها فحسب، ولكنها ترجع إلى مجموعة كبيرة من العوامل، بعضها موضوعي وبعضها شخصي. فالمنفعة إنما تعبر عن علاقة نفسية تربط بين شخص معين وسلعة معينة في ظل ظروف معينة. ومن

ذلك نستنتج أن المنفعة ظاهرة نسبية، تختلف من شخص لآخر، بل وتختلف بالنسبة للشخص الواحد بتغير المكان وتغير الزمان وتغير الظروف العامة المحيطة بالشخص. وعلى ذلك فإن سلعة ما قد يكون لها منفعة معينة بالنسبة لفرد معين، في حين يكون لها منفعة أكبر أو أقل بالنسبة لفرد آخر، وقد لا يكون لها منفعة على وجه الإطلاق أو قد تسبب ألما بالنسبة لفرد ثالث. فالسيجارة مثلا تعطى منفعة لمدخنها، وهذه المنفعة تكون كبيرة بالنسبة للمكثر من التدخين وقليلة بالنسبة للمقلل من التدخين ، ولا تعطى منفعة أو قد تسبب ألماً لغير المدخنين. وكذلك أدوات الزينة (كالحلي مثلاً) لا تكون لها منفعة بالنسبة للرجال، في حين تكون منفعتها كبيرة بالنسبة للنساء ، وتختلف منفعتها من امرأة لأخرى حسب ظروف كل منهن، بل و تختلف بالنسبة للمرأة الواحدة مع تقدم السن.

ومن الجدير بالذكر هنا أن كلمة منفعة بالمعنى الاقتصادي ليست مرادفة لكلمة (نفع) بالمعنى العام، فالسلعة تزداد منفعتها بالنسبة للشخص كلما ازدادت قدرتها على إسعاده لكي يكون أحسن حالا بعد استهلاكها، ومن ثم فإن الخمور قد تسبب من الضرر لمستهلكيها أكثر مما تسببه لهم من نفع، وبالرغم من ذلك فإننا نقول بأن الخمور لها منفعة بالنسبة لشاربيها، حيث أنها تشبع حاجة في نفوسهم أو تقضى على شعور بالحرمان يحسون به ، بغض النظر عما يمكن أن تسببه لهم من أضرار ، وبغض النظر عما إذا كان هذا السلوك متمشياً مع أخلاقيات المجتمع أم لا.

قانون تناقص المنفعة Law of diminishing utility

حيث أن منفعة السلعة تختلف من شخص لآخر ، ومن زمان إلى زمان ، فإنها تختلف أيضا حسب تغير الكمية المستهلكة منها ،وهذا أمر منطقي ، فالكمية التي يستهلكها فرد من سلعة تبين درجة الحرمان التي يحس بها ، وبالتالي تبين إلحاح الحاجة التي تشبعها هذه السلعة ، وقد اصطلح الاقتصاديون على تسمية **العلاقة التي تربط بين ما يحصل عليه الفرد من منفعة نتيجة لاستهلاكه لسلعة ما وبين الكمية التي يستهلكها من هذه السلعة بقانون المنفعة** أو على وجه التحديد **بقانون تناقص المنفعة** ويلاحظ أن العلاقة بين هذين المتغيرين (**المنفعة والكمية**) تكاد تكون عامة بالنسبة لجميع السلع ، بحيث أنها قد تختلف من سلعة لأخرى من حيث الدرجة ولكنها لا تختلف من حيث الاتجاه. وحتى يمكننا أن نتعرف على طبيعة هذه العلاقة واتجاهها نسوق المثال التالي :

إذا تصورنا أن شخصاً يستهلك وحدات متتالية من سلعة ما ، ولتكن البرتقال ،فإن هذا الشخص سيحصل على قدر معين من المنفعة نتيجةً لاستهلاكه الوحدة الأولى من البرتقال ، وسوف تزداد هذه المنفعة إذا ما استهلك الوحدة الثانية ، ولكن هذه الوحدة الثانية ، لا يكون لها من قوة الإشباع مثل ما للوحدة الأولى ، وذلك لأن المستهلك يكون قد اشبع فعلا جزء من حاجته من هذه السلعة بعد استهلاك الوحدة الأولى ، وبالتالي تقل درجة إلحاح هذه الحاجة لديه

أو تقل درجة شعوره بالحرمان من السلعة... كذلك نجد أن استهلاك الشخص للوحدة الثالثة من شأنه أن يؤدي إلى زيادة المنفعة الكلية التي يحصل عليها ، ولكن هذه الزيادة في المنفعة الكلية سوف تكون أقل من الزيادة التي سبق تحقيقها من استهلاك الوحدة الثانية.

وهكذا نجد أن استهلاك وحدات متتالية من سلعة ما ، من شأنه أن يضيف إلى المنفعة الكلية زيادات متناقصة ، **وتسمى الزيادة في المنفعة الكلية الناجمة من زيادة الاستهلاك بمقدار وحدة واحدة من السلعة بالمنفعة الحدية لهذه الوحدة.**

وعلى ذلك يمكن **تعريف المنفعة الحدية على أنها مقدار الزيادة في المنفعة الكلية الناشئة عن زيادة الوحدات المستهلكة من السلعة بمقدار وحدة واحدة** .والمثال الرقمي التالي قد يزيدنا إيضاحاً ، سواء في التفرقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية أو في إظهار طبيعة العلاقة التي تربط بين المنفعة من ناحية وبين الكمية المستهلكة من ناحية أخرى.

جدول (٨) : المنفعة الكلية والمنفعة الحدية التي يحصل عليها المستهلك من استهلاك وحدات متتالية من السلعة

الوحدات المستهلكة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
١	٢٠	٢٠
٢	٣٩	١٩

٣	٥٦	١٧

ويلاحظ من الجدول رقم (٨) أن استهلاك وحدة واحدة من البرتقال من شأنه أن يخلق منفعة معينة لدى مستهلكيها ، ولئن كانت هذه المنفعة غير قابلة للقياس الكمي إلا أننا سوف نتصور ، لمجرد التبسيط ، أن المنفعة يمكن قياسها ، ولنفرض أن المستهلك يحصل على قدر من المنفعة يساوي ٢٠ وحدة من وحدات المنافع ، وبالتالي تكون المنفعة الكلية للبرتقالة الأولى ٢٠ وتكون المنفعة الحدية لها ٢٠ أيضا ، في حين يؤدي استهلاك الوحدة الثانية من البرتقال إلى زيادة المنفعة الكلية إلى ٣٩ وحدة أي أن هذه الوحدة تكون مسئولة عن زيادة المنفعة بمقدار ١٩ وفي هذه الحالة يقال أن المنفعة الكلية للبرتقالتين معا ٣٩ والمنفعة الحدية ١٩ ، وكذلك نجد أن استهلاك الوحدة الثالثة يزيد المنفعة الكلية إلى ٥٦ أي أن هذه الوحدة تضيف ١٧ وحدة منفعة إلى المنفعة الكلية وفي هذه الحالة يقال أن المنفعة الكلية للبرتقالات الثلاث ٥٦ والمنفعة الحدية لها ١٧.

ومن ذلك، يمكن أن نعرف كل من المنفعة الكلية لكمية معينة من سلعة ما ، والمنفعة الحدية لها كما يلي :

- **المنفعة الكلية** لكمية معينة من سلعة ما هي ذلك الإشباع المتولد عن استهلاك هذه الكمية من السلعة.
- **المنفعة الحدية** لها أكثر من تعريف كما يلي :

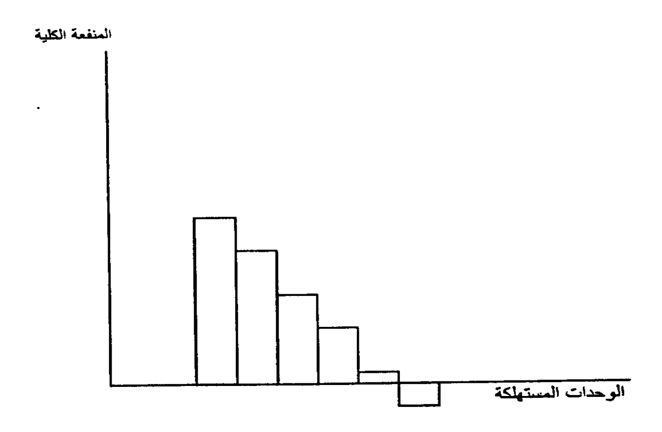
- ✓ هي ذلك الإشباع الناجم عن استهلاك الوحدة الأخيـــرة مـــن السلعة. أو:
- ✓ هي نسبة التغير في المنفعة الكلية بالنسبة للتغير في الكمية المستهلكة من السلعة. أو :
- ✓ هي الزيادة في المنفعة الكلية الناتجة عن زيادة الاســـتهلاك من السلعة بمقدار وحدة واحدة .

كذلك يمكن لنا أن نتعرف على طبيعة العلاقة التي تـــربط بين الكمية المستهلكة من سلعة ما وبين المنفعة التي يحصل عليهـــا المستهلك ، وتتمثل هذه العلاقة فيما يسمى بقانون تناقص المنفعة ، والذي يمكن صياغته في الصورة الآتية:

"يؤدي استهلاك وحدات متتالية من سلعة ما بعد حد معـــين إلـــى تناقص المنفعة الحدية لهذه السلعة ،أي إلى تزايد المنفعة الكليـــة بمقادير متناقصة".

ويمكن تمثيل قانون تناقص المنفعة بالشكل رقم (١٨).

شكل (١٨) : العلاقة بين المنفعة الكلية وعدد الوحدات المستهلكة من سلعة ما (قانون تناقص المنفعة)



ويلاحظ أن هناك بعض التحفظات يجب أن تؤخذ في الاعتبار حتى يكون قانون تناقص المنفعة ساري المفعول ، وهذه التحفظات يمكن إيجازها فيما يلي :-

١. يجب أن تكون وحدات السلعة متجانسة تماما ، سواء من حيث الحجم أو من حيث النوعية. فوحدة معينة من سلعة معينة قد تعطي إشباعا أكبر من الوحدة السابقة لها في حالة ما إذا كانت أكبر منها حجما أو أفضل منها نوعا.
٢. يجب ألا يكون هناك فارقا زمنيا بين استهلاك الوحدات المتتالية من السلعة ، بحيث يكون هذا الفارق من الكبر

للدرجة التي تؤدي إلى تغير أذواق المستهلكين أو تجدد حاجاتهم من هذه السلعة. فمثلا نجد أن استهلاك وحدات متتالية من السجاير يفصل بينهما فوارق زمنية قدرها نصف ساعة من شأنه أن يؤدي إلى تناقص المنفعة الحدية ، ولكن إذا تأجل استهلاك أحد هذه الوحدات لمدة ساعتين فإن ذلك من شأنه أن يجعل منفعتها الحدية أكبر من منفعة الوحدة السابقة لها.

٣. يلاحظ أنه بالنسبة لبعض السلع والخدمات لا ينطبق قانون تناقص المنفعة إلا بعد حد معين من الاستهلاك بمعنى أن استهلاك الوحدات الأولى منها قد يزيد من منفعتها الحدية ولا ينقصها ، وتتمثل هذه الحالة في السلع أو الخدمات التي يستهلكها الفرد للمرة الأولى أو التي يستهلكها بعد حرمان طويل ، فنجد مثلا أن مشاهدة السينما للمرة الأولى من شأنه أن يغير من ذوق المستهلك للدرجة التي تصبح فيه الحاجة لمشاهدة السينما أكثر إلحاحا من ذي قبل وبالتالي تصبح منفعة الوحدة الثانية أكبر من الوحدة الأولى ، كذلك يلاحظ أن استهلاك الوحدات الأولى من بعض الأطعمة من شأنه أن يجعل المستهلك أكثر إقبالا على استهلاك الوحدات التالية لها ولكن يجب أن نأخذ في الاعتبار أن تزايد المنفعة الحدية للسلع أمر قاصر على القليل من السلع من ناحية ، وتمثل مرحلة محدودة من ناحية أخرى ،ومن ثم فإن العلاقة العامة

بين المنفعة الحدية ، وبين الكمية المستهلكة تظل يمثلها قانون المنفعة.

٤. ينطبق قانون تناقص المنفعة على كل السلع ، وإن اختلفت درجة التناقص من سلعة إلى أخرى ، فنجد أنه بالنسبة لبعض السلع يكون الانخفاض في المنفعة الحدية سريعا وحادا بحيث تصل المنفعة الحدية إلى الصفر ، وقد تصبح سالبة بعد ذلك بمعنى أنها تسبب ألما للمستهلك. ومثال على ذلك جميع المواد الغذائية والمشروبات إذ نجد أن المنفعة الحدية للوحدة الأولى لسلعة كالخبز تكون مرتفعة جدا ،في حين أن المنفعة الحدية للوحدة الثانية تنخفض عن منفعة الوحدة الأولى انخفاضا بينا ، بينما نجد أن الوحدة الثالثة لن يكون لها منفعة تذكر بل قد تسبب ألما للمستهلك. وهناك بعض السلع الأخرى التي يكون الانخفاض في المنفعة الحدية للوحدات المتتالية منها بطيئا أو بمعدل متناقص ، بحيث أن الزيادة في استهلاكها ، مهما بلغت لن تجعل المنفعة الحدية مساوية للصفر وأن اقتربت منه.

توازن المستهلك في ضوء نظرية المنفعة (تحليل الفريد مارشال)

سبق وأن عرفنا وضع التوازن في الاقتصاد على أنه الوصول إلى حالة ينعدم فيها الدافع للتغير ، وأن ذلك لا يعني الوصول إلى حالة

من السكون التي تنعدم فيها القوى المؤثرة ، بل يعني وجود مجموعة من القوى التي تعمل على الإبقاء على وضع معين.

وعلى ذلك فإنه يمكننا القول أن المستهلك يكون في حالة توازن إذا استطاع أن يحقق لنفسه أقصى إشباع ممكن لحاجاته بالقدر المتاح لديه من الدخل ، وفي ظل الظروف الموضوعية والشخصية المحيطة به ، وفي ضوء أسعار السلع السائدة في هذه الظروف.

فإذا مأخذنا في الاعتبار أن أي مستهلك من المستهلكين إنما يهدف من شراء السلع والخدمات إلى الحصول على أقصى إشباع ممكن لحاجاته، وإذا أخذنا في الاعتبار أن المستهلك دخله محدود من ناحية وأن هذه السلع والخدمات لها أسعار في السوق من ناحية أخرى ، لا تضح لنا أن توازن المستهلك إنما يعني الحالة التي يوزع فيها المستهلك دخله علي أوجه الأنفاق المختلفة بالطريقة التي تضمن له الحصول على أقصى منفعة ممكنة في حدود دخله المحدود وفي ظل الأسعار السائدة في السوق.

فإذا ما افترضنا أن المستهلك له حرية التصرف في دخله كيفما يشاء ، أي أنه يستطيع أن يوجهه كله لشراء نوع معين من السلع دون غيره ، أو أن يوزعه بالتساوي على السلع المختلفة المتاحة في السوق ، أو أن يزيد من شراء نوع معين من السلع ويقلل من شراء نوع آخر. وإذا افترضنا أن المستهلك من الرشد بحيث يوجه إنفاقه إلى الجهة التي تعطي له منفعة أكبر دون أي اعتبار لعوامل أخرى ، ففي هذه الحالة سوف يقوم المستهلك بعمل **مقارنة بين**

المنافع الحدية للسلع المختلفة من ناحية وبين أسعار هذه السلع من ناحية أخرى ، ويقوم بشراء تلك السلع التي تعطي له منفعة أكبر بالنسبة لوحدة النقود. فمثلا إذا كانت السوق تحتوي على سلعتين أ ، ب منافعهما الحدية على الترتيب هي ٣٠ ، ٢٠ وحدة منفعة وكانت أسعارهما على التوالي هي ١٠ ، ٥ جنية ، فإن معنى ذلك أن السلعة (أ) تعطي للمستهلك منفعة قدرها ٣٠ وحدة ويدفع فيها ثمنا قدرة ١٠ جنية أي أن كل جنية ينفقه على هذه السلعة سوف يعطي له منفعة حدية قدرها :

٣٠ / ١٠ = ٣ وحدة منفعة حدية

في حين أن المنفعة الحدية للجنية الواحد المنفق على السلعة (ب) تكون :

٢٠ / ٥ = ٤ وحدة منفعة حدية

ومن ثم فإن المقارنة بين المنافع الحدية لوحدة النقود المنفقة على كل من هاتين السلعتين تبين أن من مصلحة المستهلك أن يقوم بشراء وحدات من السلعة ب حيث إنها تعطي له منفعة أكبر بالنسبة لوحدة النقود. ولكن استهلاك وحدات متتالية من هذه السلعة سوف يؤدى إلى انخفاض منفعتها الحدية، ويستمر الانخفاض في منفعتها الحدية مع كل زيادة في مشترياته منها، إلى الحد الذي تصبح فيه المنفعة الحدية لها مساوية ١٥ وحدة مثلاً ، وفي هذه الحالة تصبح المنفعة الحدية للجنيه المنفق على السلعة ب يساوي ١٥ / ٥ = ٣ **وحدة منفعة حدية** ، أي مساوية للمنفعة الحدية

للجنيه المنفق على السلعة (أ) ، وهنا يبدأ المستهلك في شراء وحدات من السلعة (أ) جنباً إلى جنب لشرائه لوحدات من السلعة (ب) **وهو يراعى دائما عند توزيعه لإنفاقه على هاتين السلعتين، أن تكون المنفعة الحدية لوحدة النقود على كل منهما متساوية. ويطلق على هذا المبدأ بمبدأ مساواة المنفعة الحدية لوحدة النقود لكل السلع.**

ومما سبق نستنتج أن المستهلك يكون في حالة توازن إذا ما قام بتوزيع إنفاقه على السلع المختلفة، بحيث تكون المنفعة الحدية لوحدة النقود المنفقة على أوجه الإنفاق المختلفة متساوية، فإذا ما أخذنا في اعتبار أن المنفعة الحدية لوحدة النقود على أي سلعة من السلع، إنما تساوى المنفعة الحدية للسلعة مقسومة على ثمنها لأتضح لنا أن الشرط اللازم تحقيقه ليكون المستهلك في حالة توازن هو:

(المنفعة الحدية للسلعة أ ÷ سعر السلعة أ) =(المنفعة الحدية للسلعة ب ÷ سعر السلعة ب)

توازن المستهلك في ضوء نظرية سلوك المستهلك

يعاب على التحليل السابق، والذي أعتمد عليه الاقتصادي الإنجليزي الفريد مارشال، أنه يفترض أن المنافع قابلة للقياس الكمي، ومما لاشك فيه أنه ليس لدينا وسيلة معينة لقياس مثل هذه المنافع، فمثلا

قولنا بأن منفعة برتقالة تساوى خمسة، لا يعطى لنا معنى محدد كقولنا مثلا أن طول قطعة من القماش تساوى خمسة أمتار، وأن وزن قطعة الجبن تساوى نصف كيلو جرام، ولأن المتر وحدة محدودة لقياس الأطوال، والكيلو جرام أيضا وحدة محدودة لقياس الأوزان، وأي من الوحدتين لا تخضع للعوامل الشخصية، في حين أن المنفعة ليس لها وحدة للقياس من ناحية ، كما لا تحددها عوامل موضوعية بقدر ما تخضع للعوامل الشخصية من ناحية أخرى. لذلك فإننا سوف نقوم **بنوع آخر من التحليل لا يعتمد على افتراض قياس المنافع الحدية بمقدار ما يعتمد على افتراض قابليتها للمقارنة.** وهذا النوع من التحليل، وإن كان مختلفا عن التحليل السابق من حيث الأسلوب المستخدم إلا أنه يتفق معه من حيث النتيجة.

ولدراسة توازن المستهلك في ضوء نظرية سلوك المستهلك وجب علينا أولا أن نتعرض لمفهوم **منحنيات السواء (منحنيات الإشباع المتماثل)** ، وكذلك مفهوم **خط الثمن (حد الميزانية)** لأنهما في الواقع يمثلان أدوات تحديد نقطة توازن المستهلك في ضوء نظرية سلوك المستهلك.

- **منحنيات السواء Indifference Curves**

إذا فرضنا أن مستهلكاً معينا لديه كمية معينة من البرتقال ولتكن ١٤برتقالة وكمية معينة من الموز ولتكن موزة واحدة ، فإن هذا لمستهلك سوف يحصل علي قدر معين من الإشباع ، وإن لم

يكن في استطاعة المستهلك نفسه أن يقيس مقدار ما يحصل عليه من هذا الإشباع أو المنفعة إلا أنه سيكون قادرا علي الشعور بالتغير سواء بالزيادة أو النقصان في هذا الإشباع نتيجة للتغير في الكمية المتاحة لدية من السلع، كما أنه سيكون قادرا علي التعرف علي الكميات المختلفة من السلع التي تعطي له نفس المنفعة. فمثلا قد يجد المستهلك أن استهلاكه لعشرة برتقالات وموزتين سوف يعطيه من الإشباع نفس القدر الذي يحصل عليه من استهلاكه ١٤ برتقاله وموزه واحدة، وفي هذه الحالة يمكن القول أن إحلال موزة واحدة محل أربع برتقالات لن يغير من مستوي الإشباع الذي كان يحصل عليه ، ومن ثم فان المستهلك لن يعارض في استبدال أربع برتقالات بموزة واحده ، ليصبح لدية عشرة برتقالات وموزتين.

ويلاحظ أن المستهلك في وضعة الجديد سوف يكون لديه كمية أكبر من الموز وكمية أقل من البرتقال ، أي أن المنفعة الحدية من الموز ستكون أقل من قبل ، في حين أن المنفعة الحدية من البرتقال تكون اعلي بحيث أنه لو طلب منه التضحية بكمية معينه من البرتقال مقابل الحصول علي الموزة الثالثة ، فإنه لن يكون علي استعداد بأن يضحي بأربعة برتقالات كما فعل سابقا ، بل سيكتفي بالتضحية بثلاث برتقالات فقط ، وذلك لأن البرتقال بالنسبة له أصبح أقل وفرة ، في حين أن الموز أصبح أقل ندرة ، ومن ثم فإن سبع برتقالات وثلاث موزات قد يكون لها نفس المنفعة عنده. ومرة أخري نلاحظ أن النقص في كمية البرتقال سوف تدفع بمنفعته

الحدية إلى المزيد من الانتفاع ، بحيث لن يكون المستهلك علي استعداد أن يبادل الموزة الرابعة إلا مقابل برتقالتين فقط ليصبح عنده خمسه برتقالات وأربعة موزات. وهكذا نجد انه يمكننا بذلك أن نتبع الكميات المختلفة من سلعتين ، والتي تعطي إشباعا متساويا لدي مستهلك معين. والجدول رقم (٩) يبين نموذجا لمثل هذه الكميات.

جدول (٩) : التوليفات المختلفة من سلعتين (البرتقال والموز) التي تعطي جميعها نفس القدر من الإشباع وتقدير معدل الإحلال الحدي

وحدات البرتقال	وحدات الموز	معدل الإحلال الحدي
١٤	١	==
١٠	٢	-٤
٧	٣	-٣
٥	٤	-٢
٤	٥	-١
٣	٧	-٠,٥
٢	١٠	-٠,٣٣
١	١٤	-٠,٢٥

ويبين العامودين الأولين من هذا الجدول الكميات المختلفة من السلعتين التي تعطي إشباعا متساويا لمستهلك معين ، في حين يبين العامود الثالث من هذا الجدول الكميات المختلفة من البرتقال التي يكون المستهلك علي استعداد للتضحية بها مقابل الحصول علي وحدة إضافية من الموز بشرط ألا يغير من مستوي الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك. ويعرف ذلك في الاقتصاد باسم **معدل الإحلال الحدي** Marginal Of Substitution للموز.

ويمكن تعريف معدل الإحلال الحدي للسلعة (أ) محل السلعة (ب) كما يلي :

معدل الإحلال الحدي للسلعة (أ) محل السلعة (ب) هو عدد الوحدات من السلعة (ب) التي يكون المستهلك علي استعداد للتضحية بها مقابل الحصول علي وحدة إضافية من السلعة (أ). بحيث لا يؤدي ذلك إلى تغير في مستوي إشباعه.

ومن الجدير بالذكر ، أن معدل الإحلال الحدي يكون متناقصا لأنه يعكس مبدأ تناقص المنفعة الحدية. (يجب أن تلاحظ في هذه الحالة أن السلعة (أ) تحل محل السلعة (ب).

ويمكن تمثيل الجدول رقم (٩) بيانيا بمنحنى مقعراً نحو نقطة الأصل ويتجه من أعلي إلى أسفل ، كما هو مبين بالشكل رقم (١٩) ، ويسمي هذا المنحني **بمنحنى السواء** **Indifference Curve** أو **منحني الإشباع المتماثل** . وهو يعبر عن مجموعة من النقط ، كل نقطة منها تمثل كميات مختلفة من السلعتين أ ، ب ، تمثل مستوى معين من المنفعة (الإشباع). فالنقطة س مثلا تبين كمية معينة من السلعة أ وكمية معينة من السلعة ب ، والنقطة ص تبين كمية من السلعة ب وكمية اقل من السلعة أ. لكن بما أن النقطتين تقعان علي منحني سواء واحد فانهما يعطيان نفس الإشباع ،أي يكون لهما نفس المنفعة ، وهكذا الحال بالنسبة لأي نقطة أخري علي نفس منحني السواء ، ويلاحظ أن انتقال المستهلك من النقطة

س إلى النقطة ص إنما يعني انه يضحي بالكمية س ع من السلعة أ مقابل الحصول علي ص ع من السلعة ب ، ومن ثم فإن :

(Δ السلعة أ ÷ Δ السلعة ب) = ع س ÷ ع ص

= معدل الإحلال الحدي للسلعة (ب) محل السلعة (أ)

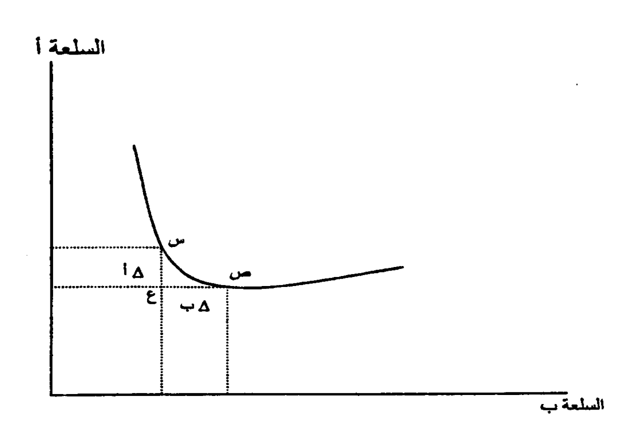
ويمثل الناتج من هذه المعادلة الكمية التي يضحي بها المستهلك من السلعة (أ) مقابل الحصول علي وحدة واحدة من السلعة (ب) بحيث لا يغير من مستوى إشباعه ، وهو ما يعبر عنه بمعدل الإحلال الحدي للسلعة (ب).

ولكننا نعرف من معلوماتنا الرياضية أن :

(Δ السلعة أ ÷ Δ السلعة ب) = ع س ÷ ع ص

إنما يمثل ميل المنحنى س ص ومن ذلك نري أن معدل الإحلال الحدي للسلعة ب عند أي نقطة أنما يعبر عن ميل منحني السواء عند هذه النقطة.

شكل (١٩) : منحنى السواء للسلعتين أ & ب



ومما سبق يمكن تعريف منحني السواء **بأنه ذلك المنحني الذي يبين كافة التوليفات الممكنة من سلعتين يمكن إحلالها ببعض وتعطي نفس القدر من الإشباع ،**

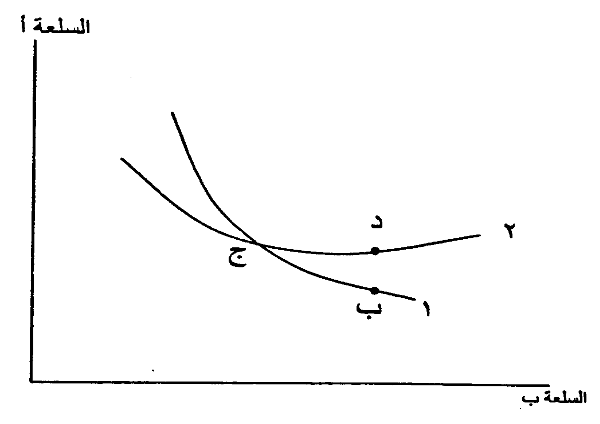
ويعبر ميل منحني السواء عند أي نقطتين على المنحنى عن معدل الإحلال الحدي للسلعة الممثلة بالمحور الأفقي والذي يعبر عن مقدار التضحية في السلعة الممثلة بالمحور الرأسي مقابل الحصول علي وحدة واحدة من السلعة الممثلة بالمحور الأفقي.

خصائص منحنيات السواء :

تتسم منحنيات السواء بعدة خصائص نجملها فيما يلي :

(١) **منحنيات السواء لا تتقاطع :** لأنـــه إذا تقاطعـــت هـــذه المنحنيات يترتب علي تقاطعها نتائج غير منطقية. ولتفهم هذه الخاصية نفترض أن أثنين من منحنيات السواء قـــد تقاطعا ونرقم هذين بالرقمين ١&٢ ويبين الـــشكل رقـــم (٢٠) تقاطع المنحنيين عند النقطة حـــ :

شكل (٢٠) : عدم منطقية تقاطع منحنيات السواء



وحسب منطق ومفهوم منحنيات السواء نعرف حقيقتين هما :

= إن جميع النقط الواقعة على منحني سواء معين تمثل حداً ثابتـــا من الإشباع.

= النقطة التي تقع علي منحني سواء أعلي تمثل إشباعا أكبر مـــن ذلك الإشباع الذي تمثله نقطة تقع علي منحني أسفل الأول. والتعبير

عن المواقع المبينة في الشكل رقم (٢٠) بالحرف د ، حـ ، ب يمكن أن نحصل علي النتائج الآتية :-

د = حـ لأنهما يقعان علي منحني سواء واحد رقم (٢)

ب= حـ لأنهما يقعان علي منحني سواء واحد رقم (١)

إذن : د = ب. ولكن طبقا لمفهوم منحني السواء فإن د أكبر من ب

لأن الأولي تقع علي منحني سواء أعلي من منحني السواء الذي تقع عليه النقطة الثانية ، ويظهر من الرسم بوضوح أن النقطة د تمثل كميات من كلتا السلعتين أكبر من تلك الكميات التي تمثلها النقطة ب. وبناء علي ذلك فلا يعقل أن تتعادل كميتان في نفس الوقت.

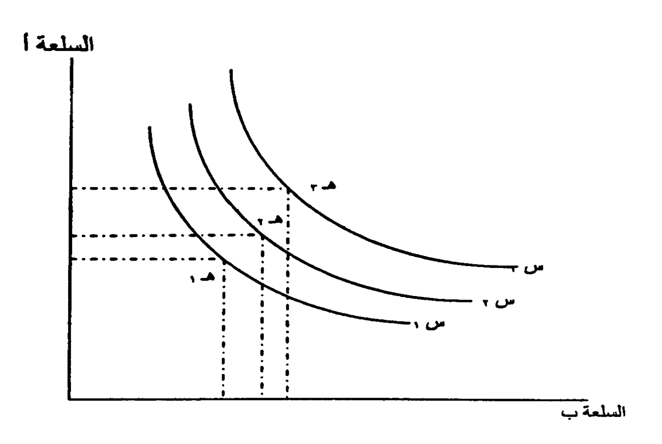
(٢) منحنيات السواء تنحدر من أعلي إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين: وتنبثق هذه الخاصية من طبيعة منحنيات السواء الخاصة بإمكانية الإحلال بين السلعتين بمعدل معين لتحقيق مستوي معين من الإشباع.

(٣) منحنيات السواء تكون محدبة تجاه نقطة الأصل ، وتعكس هذه الخاصية تناقص المعدل الحدي للإحلال بين السلعتين.

خريطة السواء Indifference Map

إذا كان لدينا منحني من منحنيات السواء ، وليكن المنحني س١ ، كالمبين في الشكل رقم (٢١) ، وأخذنا نقطة عليه ، ولتكن نقطة هـ١ لتمثل توليفة معينة من السلعة أ والسلعة ب تعطي قدر معين من المنفعة ، فإن أي نقطة أخري غير هـ١ تقع علي نفس منحني السواء س١ ، يكون لها نفس المنفعة.ولكن إذا أخذنا نقطة أخري إلى أعلي وناحية اليمين مثل النقطة هـ٢ فأننا نلاحظ أنها تمثل كمية أكبر من كلتا السلعتين أ،ب وبالتالي تعبر عن مستوى منفعة أكبر من تلك التي تعبر عنها النقطة هـ١،وبما أن هـ٢ تقع علي منحني السواء س٢ فأننا نستنتج من ذلك أي أن نقطة علي منحني السواء س٢ تمثل منفعة أكبر من تلك التي تمثلها أي نقطة علي منحني السواء س١ .

شكل (٢١) : خريطة السواء



وبالمثل نجد أن النقطة هـ٣ ، التي تقع إلى أعلي وناحية اليمين من النقطة هـ٢ ، وبنفس الأسلوب السابق يمكننا أن نستنتج أن أي نقطة علي منحني السواء س٣ تمثل منفعة أعلي من تلك التي تمثلها أي نقطة علي منحني السواء س٢.

وهكذا كلما انتقلنا ناحية اليمين والي أعلي ، كلما انتقلنا إلى منحنيات سواء تمثل مستوي أعلي من الإشباع أو من الرفاهية الاقتصادية ، ومجموع هذه المنحنيات هو ما يسمي بخريطة السواء. وهذه الخريطة تبين لنا الكميات المختلفة من السلعتين التي تعطي مستويات مختلفة من المنافع ، وهي تكون من عدد كبير من منحنيات السواء (منحنيات الإشباع المتماثل). وبذلك يمكن تعريف خريطة السواء على النحو التالي :

تعرف خريطة السواء لسلعتين معينتين على أنها مجموعة منحنيات السواء المختلفة للسلعتين والتي تمثل مستويات مختلفة من الإشباع.

- **خط الثمن (حد الميزانية) Budget Line**

سبق أن عرفنا توازن المستهلك بأنه الحالة التي يحصل فيها المستهلك علي أقصي إشباع ممكن ،في ظل الأسعار السائدة في السوق. أو يحاول أن يصل إلى أعلي منحني سواء في خريطته ، ولكن في حدود المدى الذي تسمح به ظروف السوق كأسعار السلع المختلفة ، وظروفه الخاصة كحجم الدخل المتاح له. ومن هنا

يتضح أنه حتى يمكننا أن نتعرف علي سلوك المستهلك الرشـيد ، فأن علينا أن نقوم بتمثيل هذين المتغيرين (الأسعار والدخل) بيانيا بأسلوب يبين لنا المدى الذي يمكن لمستهلك أن يتحرك فيـه علـي خريطة السواء. وحتى يمكننا أن نبين الطريقة التي تمثل بها هـذين المتغيرين فإننا نسوق المثال التالي :

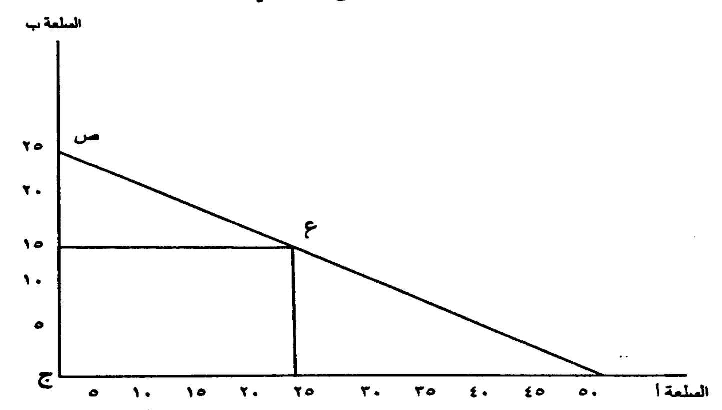
إذا افتراضنا أن الجزء من دخـل المـستهلك المخـصص للإنفاق علي السلعتين أ، ب هو ٥٠٠ جنيه ، وان أسعار السلعتين أ ، ب في السوق هي علي الترتيب ١٠ ،٢٠ جنيه للوحدة. ففي هذه الحالة يكون في استطاعة المستهلك أن يشتري ٢٥ وحده من السلعة ب إذا قام بإنفاق كل دخلة عليها دون أن يشتري شيئا من السلعة أ. كما سيكون في استطاعته أن يشتري ٥٠ وحدة من السلعة أ إذا قام بإنفاق كل دخله عليها دون أن يشتري شيئا من السلعة ب. وفيمـا بين هذين الحدين هناك الكثير من التوليفات المختلفة من الـسلعتين يستطيع المستهلك أن يشتريها ، فمثلا يستطيع المستهلك أن يشتري ٢٤وحدة من ب ووحدتين من أ ، أو يشتري ٢٣ وحدة من ب و ٤ وحدات من أ. وهكذا...

ولتمثيل ذلك بيانيا. نقيس علي المحـور الأفقـي مـن الـشكل رقم(٢٢) الكميات التي يمكن أن يشتريها المستهلك من السلعة أ ، وعلي المحور الرأسي الكميات التي يمكن أن يشتريها من الـسلعة ب. والنقطة ص في هذا الشكل تمثل الكمية التي يستطيع المستهلك شرائها من السلعة إذا ما وجه كل دخله للإنفاق عليها.فإذا ما وصلنا

النقطتين س ، ص بخط مستقيم ، فإننا نحصل علي خط يعبر عن الكميات المختلفة التي يستطيع المستهلك شرائها من كلتا السلعتين أ،ب بالقدر المعين من الدخل المخصص للإنفاق علي هاتين السلعتين.فمثلا النقطة ع تبين أن المستهلك يستطيع أن يشتري ١٣ وحدة من ب ، ٢٤ وحدة من أ.

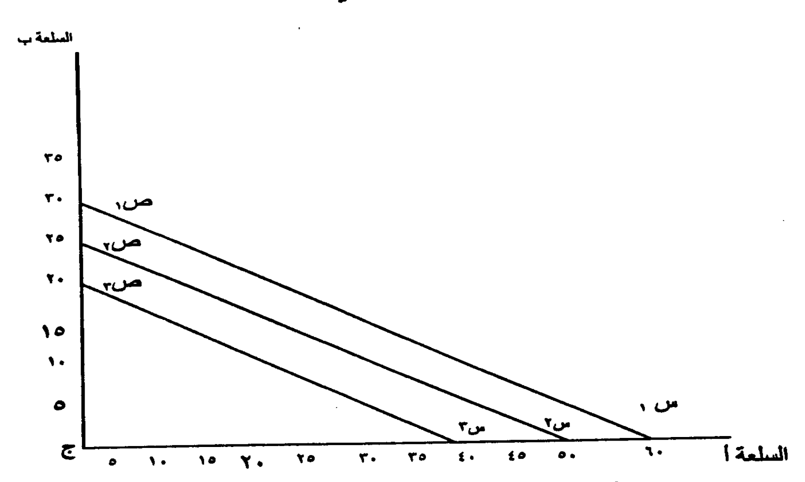
ويلاحظ أن الخط س ص يعبر بصورة ضمنية عن العلاقة بين الدخل والأسعار في نفس الوقت ، وعلي ذلك يمكن القول أن هذا الخط هو التعبير البياني للحدود التي يستطيع المستهلك أن يتحرك فيها ، أو يمثل قيدا مفروضا علي المستهلك لا يمكن أن يتعداه. فنجد في مثالنا هذا أن المستهلك يستطيع يشتري الكميات من السلعتين أ ، ب التي تمثلها جميع النقاط التي تقع علي هذا الخط أو أدناه ، ولكنه لا يستطيع أن يشتري كميات تمثلها أي نقطة تقع أعلي هذا الخط ، حيث أن شراء مثل هذه الكميات يتطلب مستوي من الدخل أعلي من ذلك الذي يمثله الخط س ص.

شكل (٢٢) : خط الثمن (حد الميزانية) للسلعتين أ & ب في ضوء دخل منفق على السلعتين قدره ٥٠٠ جنيه وسعر السلعتين ١٠ & ٢٠ جنيه على التوالي



وكما سبق القول فان الخط س ص يعبر بصورة ضمنية عن العلاقة بين الدخل والأسعار في نفس الوقت ،فهو يعبر عن الدخل من حيث ارتفاعه ، بمعني أنه لو زاد الدخل النقدي للمستهلك من ٥٠٠ جنيه إلى ٦٠٠ جنيه مثلا ، فان ذلك معناه أن الخط سوف ينتقل من مكانه إلي مكان أعلي يمثله الخط س١ ص١ في الشكل رقم (٢٣) ، كما أن انخفاض الدخل من ٥٠٠ جنيه إلى ٤٠٠ جنيه معناه أن هذا الخط سوف ينتقل من مكانه إلى مكان أدني يمثله الخط س٢ ص٢.

شكل (٢٣) : انتقال خط الثمن (حد الميزانية) نتيجة لتغير الدخل المنفق علي السلعتين أ & ب أو تغير ثمن الوحدة من السلعتين بنسبة معينة

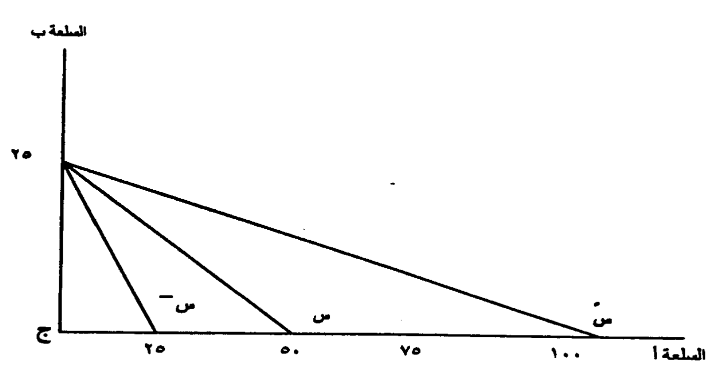


كما يلاحظ أن هذا الخط يعبر عن الأسعار النسبية بين السلعتين أ،ب من حيث ميله ، فنجد مثلا أن ميل الخط س ص = ١ / ٢ ، مما يدل علي أن سعر السلعة أ يساوي ١ /٢ وحدة من السلعة ب .

ومن الشكل رقم (٢٤) يلاحظ أنه إذا ما حدث أن زاد سعر السلعة أ مثلا من ١٠ جنيه إلى ٢٠ جنيه مع بقاء سعر السلعة ب ثابتا ، ومع ثبات الدخل عند المستوي ٥٠٠ جنيه ،فان ذلك معناه أن المستهلك لن يكون في استطاعته أن يشتري من السلعة أ سوى ٢٥ وحدة فقط إذا ما أنفق كل دخله عليها ، وبالتالي ينتقل الخط من الوضع س ص إلى الوضع س¯ ص (ضعف ميل الخط س ص)

وذلك بسبب ارتفاع سعر السلعة أ إلى الضعف ، كذلك نجد أن انخفاض ثمن السلعة أ إلى ٥ جنيه معناه أن المستهلك يستطيع أن

شكل(٢٤) : أثر تغير السلعة أ (مع ثبات الدخل المنفق على السلعتين وكذلك سعر السلعة ب) على تغير ميل خط الثمن (حد الميزانية)



يشتري من هذه السلعة ١٠٠ وحدة إذا ما وجه كل دخله للإنفاق عليها ، وبالتالي ينتقل الخط من الوضع س ص إلى الرضع سً ص ذو الميل الأقل للتعبير عن انخفاض ثمن السلعة أ.

لهذه الأسباب فإن الكثير من الاقتصاديين يطلقون علي هذا الخط اسم خط الثمن أو خط الدخل أو حد الميزانية.

ومن الشرح السابق لمفهوم خط الثمن (حد الميزانية) يمكن لنا أن نضع تعريفا شاملا لهذا الخط علي النحو التالي :

يعرف خط الثمن (حد الميزانية) بأنه ذلك الخط الذي يبين كافة التوليفات الممكن للمستهلك شراؤها من سلعتين (يمكـــن إحلالهـــا ببعض) في ضوء قدر معين من الدخل المخصص للإنفاق علـــي هاتين السلعتين وكذلك في ضوء أسعار محددة لهـــاتين الـــسلعتين. ويقيس ميل هذا الخط معدل الإحلال الحدي بين السلعتين.

ويقدر ميل هذا الخط (بالاستعانة بالشكلين ٢٤ ، ٢٥) كما يلي :

ميل خط الثمن (حد الميزانية) = المقابل / المجاور

= عدد وحدات السلعة ب / عدد وحـــدات السلعة أ

وحيث أن :

عدد وحدات السلعة أ = الدخل / ثمن الوحدة مـــن الـــسلعة أ

= خ / ع أ

وعدد وحدات السلعة ب = الدخل / ثمن الوحدة من الـــسلعة ب

= خ / ع ب

إذن : عدد وحدات السلعة ب / عدد وحدات السلعة أ

= (خ / ع ب) ÷ (خ / ع أ) = (خ / ع ب) x (ع أ / خ)

= (ع أ / ع ب) أي = **النسبة السعرية بين السلعتين**

ومعني ذلك أن ميل خط الثمن = ع أ ÷ ع ب أي النسبة الـــسعرية بين السلعتين أ ، ب (مع مراعاة المحور الذي يمثل كل سلعة).

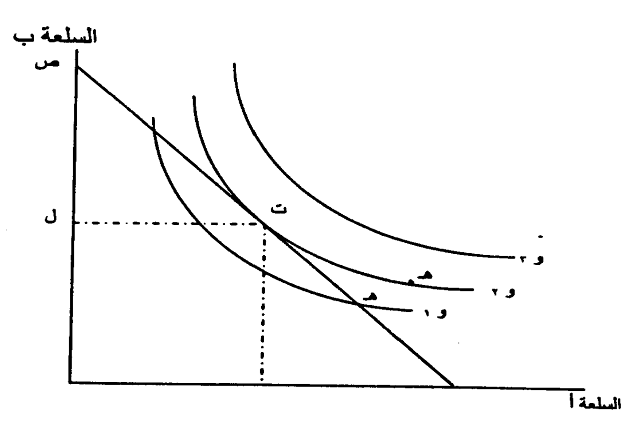
ويجب أن يلاحظ أن خط الثمن (حد الميزانية) يبين الأسعار النسبية للسلعتين ، من حيث ميله ، كما يظهر مستوي الدخل ، من حيث ارتفاعه. ويلاحظ من الشكل رقم (٢٥) أن انخفاض سعر السلعة أ وما يتبع ذلك من تغير موقع خط الثمن واتخاذه س‾ ص بدلا من الوضع س ص ، أنه قد حدث تغير في كل من ميل الخط وارتفاعه. ويمكن تفسير التغير في الميل (كما سبق القول) بتغير الأسعار النسبية ، ولكن ما هو تفسير التغير في ارتفاع خط الثمن علما بأنه لم يحدث تغير في الدخل النقدي للمستهلك ؟. الإجابة علي هذا السؤال كامنة في أن خط الثمن يعبر عن علاقات سعريه بين السلعتين ، وبالتالي فإن انخفاض ثمن السلعة أ ، حتى مع ثبات الدخل النقدي للمستهلك إنما ينطوي علي زيادة في الدخل الحقيقي للمستهلك معبرا عنه بوحدات من السلعتين أ. ب.

- **توازن المستهلك Consumer Equilibrium**

في ظل هذا التحليل ، نجد أن توازن المستهلك في ضوء نظرية سلوك المستهلك أنما يعني الوصول إلى أعلي منحني سواء يمكنه الوصول إليه علي خريطة السواء ، في حدود دخله وفي ظل الأسعار السائدة في السوق بحيث لا يتعدى خط الثمن الخاص به. فإذا كانت و١، و٢،و٣ تمثل بعض منحنيات السواء في خريطة السواء لمستهلك معين ، كما هو مبين في الشكل رقم (٢٦)، وإذا كان الخط س ص هو خط الثمن الذي يعبر عن دخل هذا المستهلك

فإن المستهلك يكون في حالة توازن عند النقطة التي يمس فيها خط الثمن س ص أعلي منحني سواء يمكن الوصول إليه، وهو في مثالنا هذا المنحني و٢ وتصبح نقطة التوازن لهذا المستهلك هي النقطة ت ، وعندها يقوم المستهلك بشراء الكميات ك ، ل من السلعتين أ، ب علي الترتيب ، وأي نقطة أخرى غير النقطة ت لا تحقق التوازن لمستهلك. فإذا أخذنا مثلا نقطة أخري ، ولتكن النقطة هـ علي نفس منحنى السواء و٢ ، فان هذه النقطة هـ وان كانت تحقق نفس مستوي الإشباع أو المنفعة التي تمثله النقطة ت،إلا أنها تقع أعلي خط الثمن س ص مما يعني أنها تتطلب دخلا أكبر من ذلك المتاح للمستهلك ، أما إذا أخذنا نقطة أخري ، كالنقطة د التي تقع علي نفس خط الثمن س ص ، فان هذه النقطة ، وان كانت في حدود إمكانيات المستهلك ، إلا أنها تمثل كميات من السلعتين أ ، ب تحقق منفعة أقل من تلك التي تحققها النقطة ت لأنها تقع علي منحني سواء أدني. ومن ذلك نستنتج أن النقطة ت ، وهي النقطة التي يمس فيها خط الدخل أحد منحنيات السواء ، هي نقطة التوازن الوحيدة التي تحقق للمستهلك أكبر إشباع ممكن في حدود دخله وفي ظل الأسعار القائمة في السوق.

شكل (٢٥) : نقطة توازن المستهلك



ومما سبق يمكن أن نعرف نقطة توازن المستهلك بأنها تلك النقطة التي يمس فيها خط الثمن (الذي يتحدد بدخل المستهلك المنفق على السلعتين) منحني السواء (الذي يحقق أعلا مستوي إشباع للمستهلك في ضوء دخله) ومن هذا التعريف يمكن أن نحدد شروط توازن المستهلك رياضيا علي النحو التالي :

نقطة توازن المستهلك هي نقطة تماس منحني السواء مع خط الثمن ،وعند نقطة التوازن يتساوى ميل منحني السواء مع ميل منحني خط الثمن

أي : ميل منحني السواء = ميل خط الثمن

Δ ب / Δ أ = ع أ / ع ب -------- (١)

حيث أن : Δ أ = التغير في عدد الوحدات المستهلكة من السلعة أ

Δ ب = التغير في عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ب

المنفعة الحدية للسلعة أ = Δ المنفعة الكلية للسلعة أ / Δ أ

والمنفعة الحدية للسلعة ب = Δ المنفعة الكلية للسلعة ب / Δ ب

إذن Δ أ = Δ المنفعة الكلية للسلعة أ / المنفعة الحدية للسلعة أ

& Δ ب = Δالمنفعة الكلية للسلعة ب/ المنفعة الحدية للسلعة ب

إذن : Δ ب / Δ أ =

(Δالمنفعة الكلية للسلعة ب / المنفعة الحدية للسلعة ب)

÷ (Δ المنفعة الكلية للسلعة أ / المنفعة الحدية للسلعة أ)

أي : = (Δالمنفعة الكلية للسلعة ب / المنفعة الحدية للسلعة ب)

x (المنفعة الحدية للسلعة أ / Δ المنفعة الكلية للسلعة أ)

وحيث أن نقطة التوازن تقع علي منحني السواء الذي يحقق مستوي معين من الإشباع. فان التغير في المنفعة الكلية للسلعة أ سوف يتساوى مع التغير في المنفعة الكلية للسلعة ب علي منحني السواء الواحد ومعني ذلك أن:

Δ ب / Δ أ =

المنفعة الحدية للسلعة أ / المنفعة الحدية للسلعة ب --- (٢)

ويمكن التعويض من المعادلة (٢) في المعادلة (١) ليصبح شرط التوازن كما يلي :

المنفعة الحدية للسلعة أ / المنفعة الحدية للسلعة ب = ع أ / ع ب

أي :

المنفعة الحدية للسلعة أ / ع أ = المنفعة الحدية للسلعة ب / ع ب

وهو نفس الشرط الذي كنا توصلنا إليه ، باستخدام التحليل المارشالي ، وقد توصلنا إليه هنا ، دون ما حاجة لأن نفترض أن المنفعة يمكن قياسها ولكن اكتفينا بافتراض أنها قابلة للمقارنة فحسب.

اشتقاق منحني الطلب الفردي Individual Demand Curve

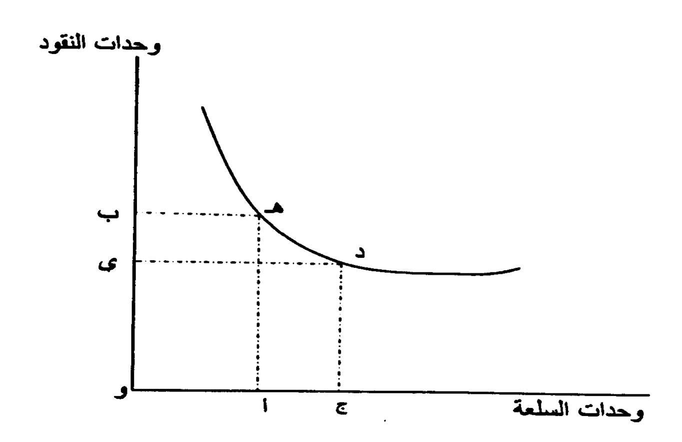
في التحليل السابق ، كنا نفترض أن لدينا سلعتين أ، ب وأن منحني السواء يبين التوليفات المختلفة من هاتين السلعتين التي تعطي منفعة متساوية ، أو التي يكون لها نفس التفضيل بالنسبة للمستهلك، والسؤال الذي يمكن أن يتبادر إلى ذهننا هنا هو ، هل يقتصر هذا التحليل علي سلعتين فقط ، أو من الممكن أن يمتد ليشمل أكثر من سلعتين ، أو ينحصر ليكتفي بسلعة واحد فقط.

إن الإجابة علي هذا السؤال ، بشقية هو أن منحني السواء يمكن أن يعبر عن أكثر من سلعتين ، كما يمكن أيضا أن يعبر عن سلعة واحده فقط ، فيمكن أن نعتبر السلعة أ مثلاً ، ما هي إلا سلعة مركبة ، تتكون وحداتها من حزمة أو مجموعة أو توليفة معينة من السلع المختلفة ممزوجة مع بعضها بنسب ثابتة. ونفس الشيء أيضا يمكن أن نتصوره أيضا بالنسبة للسلعة ب. وعلي ذلك يمكن أن نعتبر أن منحني السواء يمثل كميات مختلفة من مجموعتين من

السلع وليس مجرد سلعتين ، يكون لهـا نفـس التفـضيل بالنـسبة للمستهلك.

كما يمكن أيضا أن نكتفي بدراسة سلعة واحدة فقـط مـستخدمين أسلوب منحنيات السواء ، وفي هذه الدراسة نقيس وحـدات هـذه السلعة علي أحد المحورين وليكن المحور الأفقي ، في حين نبـين علي المحور الأخر (وهو المحـور الرأسـي) الـدخل النقـدي للمستهلك. وفي هذه الحالة ، يمكن أن نعتبر أن منحني السواء يبين التوليفات المختلفة من الكميات التي يستهلكها الفرد من هذه الـسلعة وكميات النقود التي يحتفظ بها ، بحيـث يكـون لهـذه التوليفـات المختلفة نفس التفضيل بالنسبة له، ففي الشكل رقم (٢٦) ، مـثلا ، نجد أن النقطة هـ تشير إلى أن المستهلك يحصل علي منفعة معينة لو أنه استهلك المقدار و أ من السلعة ، واحتفظ بالمقدار و ب مـن النقود ، كما أنه يحصل علي نفس المنفعة لو أنه اسـتهلك المقـدار وج من السلعة ، واحتفظ بالمقدار م ى من النقود. أي أنه يكون

شكل (٢٦) : منحنى السواء لسلعة واحدة

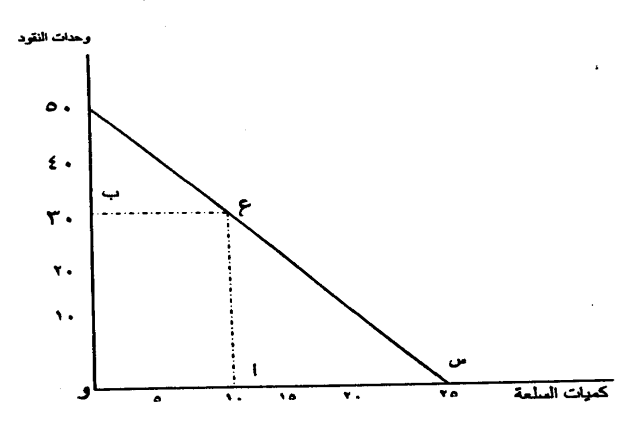


علي استعداد للتضحية بالمقدار ى ب من النقود للحصول علي المقدار أ ج من السلعة ، دون أن يغير ذلك من مستوى إشباعه أو من منفعته ، بالتالي فان وجود المستهلك عند النقطة هـ أو النقطة د يكون سواء.

وبهذا التعريف يمكن تعريف <u>منحني السواء لسلعة واحدة</u> بأنه ذلك المنحني الذي يبين التوليفات المختلفة لعدد وحدات السلعة ووحدات النقود التي يمكن للمستهلك الاحتفاظ بها لتحقيق مستوي معين من الإشباع.

هذا من ناحية منحنيات السواء ، أما من ناحية الطريقة التي نستطيع أن نمثل بها خط الثمن بيانيا ، فيمكن إظهارها في مثل هذه الحالة كما هو موضح بالشكل رقم (٢٧) ،كما يلي :

شكل (٢٧) : خط الثمن (حد الميزانية) لسلعة واحدة

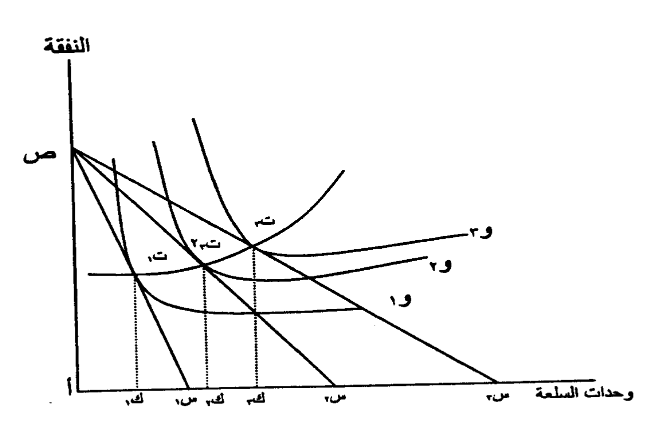


إذا افتراضنا أن دخل المستهلك المخصص للإنفاق علي سلعة مـا هو خمسون جنيها ، وأن ثمن السلعة في السوق جنيهان ففي هـذه الحالة يستطيع الفرد أن يحتفظ بدخله النقدي كاملا دون أن ينفق أي شئ علي شراء السلعة ، كما هو مبين عند النقطة ص في الـشكل رقم (٢٨). كما أنه يستطيع أن يوجه دخله كله لـشراء الـسلعة ، فيشتري منها الكمية ٢٥ وحدة دون أن يحتفظ بأي جزء من النقـود ، كما هو مبين عند النقطة س ، كما أنه يستطيع أن يحصل علـي أي توليفات من كميات السلعة ووحدات النقود يمثلها أي نقطة تقـع علي الخط المستقيم الواصل بين س ، ص. فنجد مثلا أن النقطة ع تبين أن المستهلك يستطيع أن يشتري ١٠ وحـدات مـن الـسلعة

ويحتفظ بالمقدار ٣٠ جنية من النقود ، وهو بذلك يــدفع ٢٠ جنيهــا لشراء هذه الوحدات العشرة من السلعة. وعليــه يمكــن القــول أن النقطة ع علي الخط س ص تبين أن الفرد يشتري الكمية و أ مــن السلعة ، ويدفع المقدار ب ص من النقود ثمناً لهــا ويحــتفظ لديــه بالمقدار و ب. وعلي ذلك **يمكن تعريف خط الثمن لــسلعة واحــدة بأنه ذلك الخط الذي يبين الكميات المختلفة التي يستطيع الفرد أن يشتريها من السلعة في حدود دخله المحدود وفــي ضــوء ســعر السلعة المحدد ، كما يبين أيضا الدخل المتبقي لدي الفرد عند كل كمية من هذه الكميات.**

والآن ، إذا افتراضنا أن لدينا فردا معينا ، له دخل محــدود (خ) يمثله المقدار أ ص في الشكل رقم (٢٨) ، وأن هذا الفرد يستهلك سلعة معينة سعرها في السوق (ع س١) وتمثل كمياتها بالمقــدار أ س١ في نفس الشكل (لا حظ أن عدد وحدات السلعة فــي هــذه الحالة = (خ ÷ ع س١) بمعني أن دخل هذا الفرد يمكنه من شراء الكمية أس١ من السلعة، وبالتالي فان الخط ص س١ يمثــل خــط الثمن لهذا الفرد في ظل السعر القائم في السوق.

شكل (٢٨) : منحنى الاستهلاك والسعر لسلعة ما



وإذا افتراضنا أن المنحنيات و١، و٢، و٣ تمثل بعـــض منحنيـــات السواء علي خريطة هذا الفرد. ففي هذه الحالة يكون المستهلك في حالة توازن إذا ما أشتري الكمية أك١ مـــن الـــسلعة ، إذ أن هـــذه الكمية هي التي تمثلها نقطة التوازن ت١ ، وهي النقطة التي يمـــس فيها خط الثمن ص س١ المنحني و١ علي خريطة سواء هذا الفرد. وإذا ما حدث تغير في سعر السلعة ، وليكن بالانخفـــاض ، بحيـــث أنتقل خط الثمن ليأخذ الوضع ص س ٢ بدلا من الوضع ص س ١ ، ففي هذه الحالة سوف يمس خط الثمن الجديد منحني سواء أعلـــي ، وهو المنحني و٢ ، بالتالي تنتقل نقطة التوازن من ت١ إلى ت٢ مما يعني أن المستهلك سوف يزيد من الكمية التي يـــستهلكها مـــن السلعة من أ ك١ إلى أ ك٢.

وإذا ما أنخفض سعر السلعة مرة أخري بحيث أنتقل خط الثمن ليأخذ الوضع ص س ٣ ، فإن الخط الجديد سوف يمس منحني أعلي ، وهو المنحني و٣ ، وتصبح نقطة التوازن الجديدة هي ت٣ ، مما يعني أن الكمية التي سيطلبها المستهلك تزداد مرة أخري لتصبح أ ك٣.

وهكذا.. وذا ما حاولنا أن نتبع أثر انخفاضات متتالية في سعر السلعة، فأننا نلاحظ أن وضع التوازن ينتقل من نقطة إلى أخري علي المنحني ت١ ت٢ ت٣ ، مما يعني أن الكميات التي يطلبها الفرد من السلعة تتزايد بانخفاض السعر ، ويسمي الخط الواصل بين نقطة التوازن المختلفة ، وهو الخط ت١ت٢ ت٣ منحني الاستهلاك السعري ، أو منحني الاستهلاك والسعر ، وبذلك **يمكن تعريف منحني الاستهلاك السعري بأنه ذلك المنحني المار بنقط توازن المستهلك عند مستويات مختلفة من سعر السلعة مع بقاء الدخل المنفق علي السلعة ثابت كما هو.**

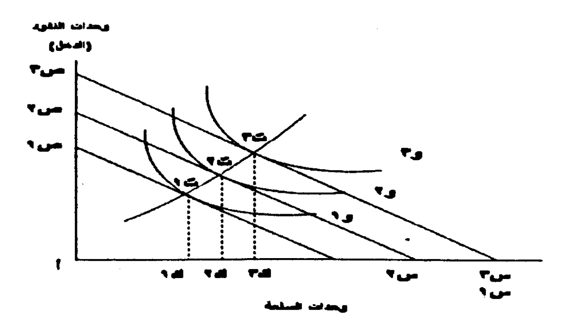
ويمكن لنا من خلال معرفة منحني الاستهلاك السعري وضع جدول الطلب الفردي لسلعة ما والذي يصف العلاقة بين الكميات المطلوبة من السلعة عند مستويات السعر المختلفة.

ومن هذه التحليل ، يمكننا أن نستنتج العلاقة العكسية التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعر هذه السلعة.

وبنفس الأسلوب يمكننا أن **نشتق دالة الطلب الدخلية** كما يلي :

إذا افتراضنا أن س١ ص١ في الشكل رقم (٢٩) يمثل خط الثمن لفرد ما عند مستوي معين من الدخل وعند مستوي سعر معين للسلعة ، فإن هذا الفرد سيكون في حالة توازن عند النقطة التي يمس فيها خط الثمن منحني السواء و١ وهي النقطة ت١، وعند هذه النقطة يطلب الفرد الكمية أ ك١. فإذا ما زاد الدخل النقدي للمستهلك من أ ص١ إلى أ ص٢ ن بحيث أنتقل خط الثمن من س١ص١ إلى س٢ص٢ فإن خط الثمن الجديد سوف يمس منحني سواء أعلي ، وهو المنحني و٢ ، وتنتقل نقطة التوازن من ت١ إلى ت٢، مما يعني أن الكمية المطلوبة تزداد من أ ك١ إلى أ ك٢. وبنفس الشيء يحدث إذا ما زاد الدخل النقدي مرة أخري من أص٢ إلى أص٣ ، ومن ثم ينتقل خط الثمن من س٢ص٢ إلى س٣ص٣ ، وهذا الخط الجديد سوف يمس المنحي الأعلى و٣ عند النقطة ت٣ ، وتزداد الكمية المطلوبة من أ ك٢ إلى أ ك٣.

شكل(٢٩) : منحنى الاستهلاك والدخل لسلعة ما



وهكذا إذا ما أتبعنا أثر الزيادات المتتالية في الدخل ، وما يمثله ذلك من ارتفاع خط الثمن من مستوى إلى مستوي أعلي. وبالتالي انتقال نقطة التوازن من نقطة إلى نقطة أخري علي منحني سواء أعلي ، مما يعني زيادات متتالية في الكميات المطلوبة من السلعة.وهذا يبين أن العلاقة بين الدخل وبين الكميات المطلوبة تكون علاقة طردية. ويسمي الخط الواصل بين نقط التوازن المختلفة ، والذي يمثله المنحني ت١ت٢ت٣ في الشكل (٢٩) منحني الاستهلاك أو منحني الاستهلاك الدخلي .

ويمكن تعريف منحني الاستهلاك الدخلي بأنه ذلك المنحني المار بنقط توازن المستهلك عند مستويات مختلفة من الدخل المنفق علي السلعة مع بقاء سعر السلعة ثابتا كما هو عليه. ويمكن لنا من خلال معرفة منحني الاستهلاك الدخلي وضع جدول يبين العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة والدخل.

الفصل الثاني

توازن المنتج واشتقاق منحني العرض الفردي

الفصل الثاني

توازن المنتج واشتقاق منحني العرض الفردي

العرض الكلي والعرض الفردي

سبق أن أوضحنا أن **العرض الكلي لسلعة ما ، هو الكميات المختلفة التي يكون البائعون علي استعداد لبيعها من هذه السلعة عند المستويات المختلفة من الأسعار**. ولكننا نلاحظ أن المنتجين المختلفين للسلعة الواحدة يتفاوتون فيما بينهم من حيث درجة كفاءتهم ، وبالتالي تختلف الكمية التي يعرضها كل منهم عند الأسعار المختلفة ، أو بمعني أخر يكون لكل منتج من المنتجين جدولاً للعرض خاص به ، ويختلف عن جداول العرض الخاصة بغيره من المنتجين ، وهو ما يسمي **بجدول العرض الفردي**. ومن مجموع جداول العرض الفردية لجميع المنتجين الذين يقومون بإنتاج سلعة ما ، يتكون لدينا **جدول العرض الكلي** لهذه السلعة.

من ذلك نري أنه حتى نتمكن من تفسير العوامل التي تحدد العرض الكلي لسلعة ما ، فإن الأمر يتطلب أن نقوم بدراسة أكثر تفصيلا **للعوامل التي تحدد العرض الفردي** ، أي دراسة العوامل التي تحكم سلوك المنتج الفردي في محاولته لتغيير عوامل الإنتاج ، وتغيير الكمية التي ينتجها من السلعة تبعاً للتغير في أسعار عناصر الإنتاج ، وتبعا للتغير في أسعار السلعة ، بحيث يؤدي ذلك إلى الحصول علي أكبر ربح ممكن ، وهذا يتطلب منا أن نبدأ بدراسة كل من **دالة الإنتاج ودالة التكاليف**.

دالة الإنتاج Production Function

أن إنتاج أي سلعة من السلع في عصرنا الحديث لابد وان يتطلب تضافر أكثر من عنصر واحد من عناصر الإنتاج ، فنجد مثلا أن العمل وحده لا يمكن أن ينتج سلعة ما ، بل يتطلب الأمر الاستعانة بمقدار معين من راس المال ، حتى ولو كان في شكل بعض المعدات البسيطة التي يستخدمها العامل ، كذلك نجد أن راس المال لا يمكن أن يقوم وحده بالإنتاج مهما بلغت العملية الإنتاجية من درجة عالية من الآلية أو تلقائية الإدارة ، إذ أن الآمر لابد وان يستلزم قدراً معينا من العمل ، سواء لإدارة الآلات أو للإشراف عليها. ومن ذلك نري أي إنتاج أي سلعة ، مهما كان نوعها ، إنما يتطلب قدرا معينا من **العمل ورأس المال** ، وهذا القدر يتوقف علي مقدار الإنتاج المراد تحقيقه ، فكلما أردنا الحصول علي حجم اكبر من الإنتاج كلما تطلب ذلك زيادة كمية رأس المال المستخدمة أو زيادة كمية العمل ، أو زيادتهما معا.

وتعرف العلاقة التي تربط بين حجم الإنتاج من ناحية ، وبين حجم عناصر الإنتاج المستخدمة من ناحية أخري ، بدالة الإنتاج Production Function

ولدراسة دالة الإنتاج ومعرفة خصائصها ، فإننا سوف نستخدم هنا أسلوب التحليل الجزئي ، بمعني أننا سنقوم بتجزئه العلاقة الكلية

التي تربط بين كمية الإنتاج من ناحية ، وبين عناصر الإنتاج من ناحية أخري ، إلى علاقتين جزئيتين وهما :

١– العلاقة بين حجم الإنتاج وواحد من عناصر الإنتاج مع افتراض ثبات بقية العناصر الأخرى المؤثرة علي الإنتاج.

٢– العلاقة بين عناصر الإنتاج مع افتراض ثبات حجم الإنتاج.

أولاً : العلاقة بين حجم الإنتاج وأحد عناصر الإنتاج مع افتراض ثبات بقيه العناصر المؤثرة علي الإنتاج Input –Output Relationship

لو افتراضنا أن لدينا كمية ثابتة من الأرض ولتكن ٢٠ فدانا ، وبدأنا بإضافة وحدات متتالية من العمل لإنتاج سلعة معينة(ولتكن القمح) ، فإن هذه الإضافات من وحدات العمل سوف تؤدي إلى زيادات متتالية في حجم الإنتاج ، ولكن هذه الزيادات في حجم الإنتاج لن تكون مناسبة مع الزيادات في كمية العمل المستخدم. فالوحدات الأولي من العمل من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الإنتاج بمعدل أكبر ، نتيجة لإتاحة الفرصة للتخصص وتقسيم العمل بين الأفراد المشتركين في العملية الإنتاجية. ولكن بعد حد معين ، سوف تؤدي إضافة وحدات جديدة من العمل إلى زيادة الإنتاج

بمعدل أقل ، نتيجة **لاستنفاذ فرص تقسيم العمل من ناحيـــة** ، ولأن **الأرض لها طاقة إنتاجية محدودة** من ناحية أخري.

فنجد من جدول رقم (١٠) أن تشغيل عامل واحد علـــي مـــساحة كبيرة من الأرض ، ولتكن ٢٠ فدانا ، سيكون من نتيجتـــه إنتـــاج كمية معينة من محصول ما ، ولتكن ١٠ إردب من القمـــح ، فـــي حين أن تشغيل العامل الثاني لن يؤدي إلى زيـــادة الإنتـــاج الكلـــي فحسب ، ولكنه سيؤدي أيضا إلى رفع الكفاءة الإنتاجية لأنه سيتيح أمام الاثنين لتقسيم العمل فيما بينهما، بحيث يزداد الإنتاج الكلـــي بنسبة أكبر من نسبة الزيادة من عدد العمال ، بحيث تؤدي إضـــافة العامل الثاني إلى زيادة الإنتاج الكلي إلى أكثـــر مـــن الـــضعف ، ولتصل إلى ٢٤ إردبا ، بمعني أن العامل الثاني ســـيزيد الإنتـــاج الكلي بمقدار ١٤ إردب.

كذلك نجد أن إضافة العامل الثالث من شأنه أن يزيد مـــن تقـــسيم العمل بين المشتغلين ، ويزيد من فرص التخصص بيـــنهم ، ممـــا يؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي بمقدار أكبر من الزيادة الناشئة عـــن إضافه العامل الثاني. وليكن بمقدار ١٧ وحدة ، وبذا يصل الإنتـــاج الكلي إلى ٤١ وحدة.

وهكذا نجد أن إضافة وحدات متتالية من العمل إلي مساحة كبيـــرة ثابتة من الأرض ، سوف تؤدي إلى زيادة الإنتاج بمعدل متزايـــد. ولكن ما أن نصل إلى العامل السادس ، في مثالنا هذا ، نجـــد أن فرص التخصص وتقسيم العمل قد استنفذت ، بحيث تؤدي إضافة

جدول (١٠) : العلاقة بين حجم الإنتاج وأحد عناصر الإنتاج

وحدات العمل (س)	الناتج الكلي (ن ك)	الناتج المتوسط (ن م)	الناتج الحدي (ن ح)
١	١٠	١٠	–
٢	٢٤	١٢	١٤
٣	٤١	١٣,٦٧	١٧
٤	٦٠	١٥	١٩
٥	٨٠	١٦	٣٠
٦	١٠٠	١٦,٦٧	٣٠
٧	١١٩	١٧	١٩
٨	١٣٦	١٧	١٧
٩	١٥٠	١٦,٦٧	١٤
١٠	١٦٠	١٦	١٠
١١	١٦٥	١٥	٥

وحدات جديدة من العمل إلى زيادة الإنتاج الكي بمعدل متناقص.

فنجد أن العامل السابع سوف يزيد الإنتاج الكلي بمقدار أقل من الزيادة الناشئة عن إضافة العامل السادس ، كما تؤدي إضافة العمال الثامن إلى زيادة الإنتاج الكلي بمقدار أقل من الزيادة الناشئة عن إضافة العامل السابع. وهكذا نجد أن إضافة وحدات جديدة من العمل ، مع ثبات الأرض سوف تؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي ولكن بمعدل متناقص.

وسوف يلاحظ لنا أن الجدول رقم (١٠) يتضمن ثلاثة متغيرات وهي :

١-الناتج الكلـــــي (ن ك) Total Product:

وهو يمثل جملة الإنتاج الذي ينتجه عدد معين من العمال.

٢- الناتج المتوسط (ن م) Average Product :

وهو يمثل نصيب العامل الواحد من الإنتاج في متوسط ، ونحصل علي هذا المتغير بقسمة الناتج الكلي (ن ك) علي عدد العمال (س). أي أن : **ن م = ن ك ÷ س**

٣- الناتج الحدي (ن ح) Marginal Product :

وهو يمثل الزيادة (التغير) في الناتج الكلي (Δ ن ك) نتيجة لإضافة وحدة واحدة من وحدات (عنصر الإنتاج) العمل.

أي أن : **ن ح = Δ ن ك / Δ س**

وقد يكون من المهم أن نقوم هنا بدراسة خصائص كل مـــن هـــذه المتغيرات، ودراسة العلاقات التي تربط بينها ، وبـــصفة خاصـــة العلاقة بين :

(أ) الناتج الكلي والناتج الحدي

(ب) الناتج الحدي والناتج المتوسط

(أ) العلاقة بين الناتج الكلي والناتج الحدي

من العامود ٢ في الجدول رقم (١٠) نجد أن الإنتاج يتزايـــد دائما مع كل إضافة جديدة لوحدات العمل([١]) ولكن يمكنا أن نميـــز بوضوح بين مرحلتين مختلفتين من مراحل الإنتاج وهما :

([١]) قد تؤدي أضافه وحدة من العمل إلى إنقاص الناتج الكلي ، وبصفة خاصة إذا كان حجم العمل بالنسبة للأرض كبيرة جدا ، بحيث يؤدي إلى ارتباك العمل مما ينشأ عنه انخفاض الناتج الكلي

- مرحلة الإنتاج الأولي ويطلق عليها مرحلة الإنتاج ذات الزيادة المتزايدة:

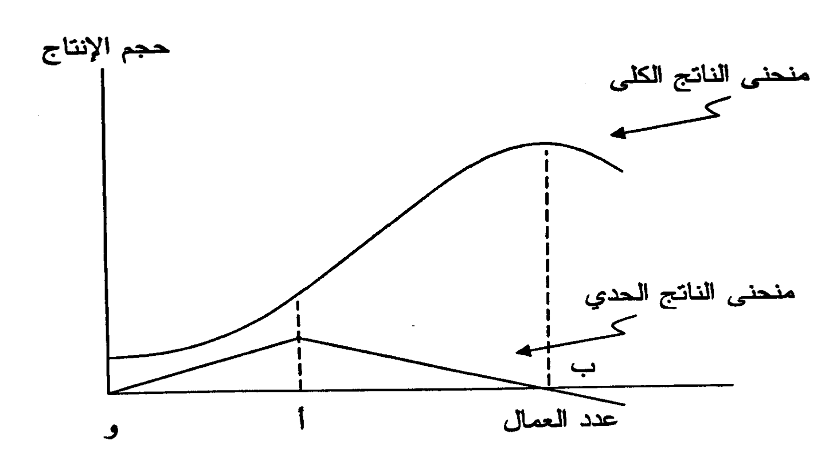
نجد في هذه المرحلة أن زيادة عدد العمال يؤدي إلى زيادة الإنتاج بمعدل متزايد، بمعني أن العامل الثالث يؤدي إلى زيادة الإنتاج بمقدار أكبر من الزيادة الناشئة عن إضافة العامل الثاني، وكذلك العامل الرابع يؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي بمقدار أكبر من تلك الزيادة الناشئة عن إضافة العامل الثالث، وهكذا.

- مرحلة الإنتاج الثانية ويطلق عليها مرحلة الإنتاج ذات الزيادة المتناقصة:

وفي هذه المرحلة نجد أن زيادة العمال ، وإن كانت تؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي، إلا أن الزيادة تكون بمعدل متناقص ، بمعنى أن العامل السابع يؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي بمقدار أقل من ذلك الناشئ عن إضافة العامل السادس، وكذلك العامل الثامن يؤدي إلى زيادة الإنتاج بمقدار أقل من ذلك الناشئ عن العامل السابع،وهكذا..ومعنى ذلك أن إضافة وحدة جديدة من العمل في هذه المرحلة تؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي ولكن بمقدار أقل من الزيادة الناشئة عن إضافة الوحدة السابقة لها. ويمكننا أن نعبر عن الناتج الكلي بمنحنى كالمبين في الشكل رقم (٣٠) ، حيث نجد في هذا الشكل أن تزايد العمال يؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي بمعدل متزايد حتى العدد أ من العمال، أما بعد العدد أ من العمال فنجد، أن الإنتاج الكلي يستمر في التزايد ولكن بمعدل متناقص. ويمكننا أن

نتصور أن هناك حد أقصي لما يمكن استخدامه من العمل في ظل ثبات عناصر الإنتاج الأخرى، بحيث أننا لو زدنا عدد العمال عن هذا الحد فأن الناتج الكلي يبدأ في التناقص. فنجد مثلاً في الشكل رقم (٣١) أنه عند العدد ب من العمال، يصل الإنتاج الكلي إلى حده الأقصى ، وبالتالي فأن زيادة العمال عن ذلك الحد يؤدي إلى أن يغير منحني الناتج الكلي اتجاهه وبالتالي يبدأ في التناقص. ولكننا عادة نستبعد ذلك الجزء من المنحني في دراستنا للاقتصاد لأننا عادة ما نفترض في أي منتج من المنتجين صفة الرشد الاقتصادي، بمعني أنه لن يضيف وحدة جديدة من العمل وهو يعرف أن ذلك سوف يؤدي إلى تناقص الناتج الكلي.

شكل (٣٠) : العلاقة بين الناتج الكلي والناتج الحدي



أما إذا ما انتقلنا من دراسة الناتج الكلي إلى دراسة الناتج الحدي ، كما يبينه العمود ٤ من الجدول (١٠) ، لوجدنا أن الناتج الحدي يتميز بمرحلتين مختلفتين. **في المرحلة الأولي يكون فيها متزايدا ، وفي المرحلة الثانية يكون متناقصاً**. ويمكننا بسهولة أن نربط بين هاتين المرحلتين من مراحل التغير في الناتج الحدي ، وبين مرحلتي التغير في الناتج الكلي.

فإذا ما أخذنا في الاعتبار أن تعريفنا للناتج الحدي للعمل ينص على أنه مقدار الزيادة في الناتج الكلي نتيجة لإضافة وحده واحده من وحدات العمل ، أي أنه معدل تغير الناتج الكلي بالنسبة للعمل، لاستطعنا أن نحدد بسهوله طبيعة منحني الناتج الحدي من ناحية ، والعلاقة بينه وبين منحني الناتج الكلي من ناحية أخري بحيث يمكننا أن نعبر عن العلاقة بينهما في الصورة الآتية :

- يتزايد الناتج الكلي بمعدل متزايداً ما دام الناتج الحدي متزايداً.
- ويتزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص ما دام الناتج الحدي متناقصاً.
- ويصل الناتج الكلي إلى أعلي قيمة له عندما يصل الناتج الحدي إلى صفر.

ومن الشكل (٣٠) نلاحظ ما يلي:

- أنه في المرحلة و أ ، يكون الناتج الحدي متزايدا، ومن ثم يكون الناتج الكلي متزايداً بمعدل متزايد.

- عند النقطة ا يصل منحني الناتج الحدي إلى أعلي قيمة له ، وهنا يبدأ الناتج الكلي في تغير معدل تزايده.
- أما في المرحلة أ ب فان الناتج الحدي يكون متناقصا ، ولكنه يكون موجباً. وفي هذه المرحلة يكون الناتج الكلي متزايدا بمعدل متناقص.
- وعند النقطة ب يصل الناتج الحدي إلى الصفر ، وهنا يصل الناتج الكلي إلى أعلي قيمه له.
- أما بعد النقطة ب فنلاحظ أن الناتج الحدي يكون سالبا ، وهذا معناه أن الناتج الكلي يكون متناقصا.

وإذا ما انتقلنا لدراسة <u>الناتج المتوسط</u> والمراحل المختلفة التي يمر بها فإننا من واقع العامود ٣ في الجدول رقم (١٠) نلاحظ أن الناتج المتوسط بدوره ، يمر بمرحلتين هما :

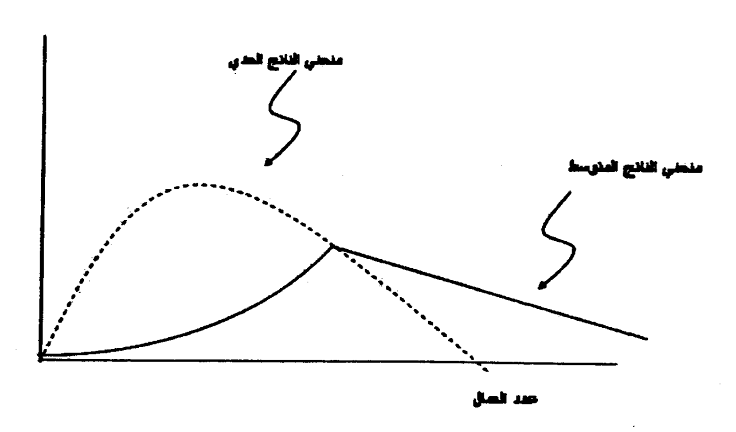
- المرحلة الأولي ، وهي التي تتراوح بين العامل الأول والعامل السابع ، نجد أن الناتج المتوسط يكون متزايدا ،
- المرحلة الثانية ، وهي التي تبدأ من العامل الثامن ، نجد أن الناتج المتوسط يكون متناقصا.

ومرة أخري ، نلاحظ أن هناك <u>علاقة بين مراحل التغير في الناتج المتوسط والناتج الحدي</u> في الصورة الآتية :

- ما دام الناتج الحدي متزايدا فإن الناتج المتوسط يكون متزايدا أيضا.

- عندما يبدأ الناتج الحدي في التناقص ، يستمر الناتج المتوسط في التزايد ما دام الناتج الحدي أعلي منه .
- يكون الناتج المتوسط متناقصاً عندما يكون الناتج الحدي أقل منه. ويوضح الشكل رقم (٣١) العلاقة بين هذين المتغيرين.

شكل (٣١) : العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط



ويلاحظ من الشكل ما يأتي :

- أن منحنى الناتج الحدي يكون أعلي من منحنى الناتج المتوسط في مرحلة تزايد الأخير.... ويكون منحنى الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط ما دام الأخير متناقصاً.

- منحني الناتج الحدي يبدأ في التناقص قبل منحني النـــاتج المتوسط.
- يقطع منحني الناتج الحدي منحني الناتج المتوسط عنــد أعلي نقطة له.

قانون تناقص الغلة

بعد أن تعرفنا علي العلاقة التي تربط بين عدد العمـــال مــن ناحية، وبين الإنتاج – سواء الكلي أو المتوسط أو الحــدي – مــن ناحية أخرى، مع ثبات الأرض، يمكننا أن نتعرف علــي **العلاقــة التي تربط بين التغير في الإنتاج وبين التغير فــي كميــات أحــد عناصر الإنتاج، مع ثبات بقية العناصر الأخرى** . وهذه العلاقة هي ما تعرف باسم **قانون تناقص الغلة** وينص هذا القانون علي:

إن إضافة وحدات متتالية من أحد عناصر الإنتــاج ، مــع ثبــات العناصر الأخرى المؤثرة علي الإنتاج ، يؤدي بعد مرحلة معينة (مرحلة زيادة الانتاج بمعدل متزايد) إلى تزايــد النـــاتج الكلــي بمعدل متناقص والذي قد يصاحبه تزايد الناتج الحدي لحد معــين ثم تناقصه .

ولعل هذا القانون يعبر عن علاقة عامة تربط بين حجم الإنتاج من ناحية وبين كميات أحد عوامل الإنتاج من ناحية أخــري. وهنـــاك مجموعة من التحفظات يجب أن تؤخذ في الاعتبار حتى يصبح هذا القانون ساري المفعول ، ويمكن إجمال هذه التحفظات فيما يلي :

١- ينطبق قانون تناقص الغلة إذا أضفنا وحدات متتالية من عنصر متغير واحد فقط مع ثبات عنصر أو أكثر من عناصر الإنتاج. كما ينطبق أيضا إذا أضفنا وحدات متتالية من أكثر من عنصر من عناصر الإنتاج مع ثبات عنصر واحد.

٢- ينص قانون تناقص الغلة علي أن التناقص في الإنتاج الحدي لا يبدأ إلا بعد حين ، بمعني أن الناتج الحدي قد يمر بمرحلة يتزايد فيها ، وهذه المرحلة قد تطول أو تقصر حسب حجم العنصر الثابت. فنجد مثلا في مثالنا السابق (جدول ١٠) أن الناتج الحدي يبدا في التناقص بعد العنصر الخامس علي اعتبار أن مساحة الأرض ثابتة عند مستوي ٢٠ فدان. أما إذا كانت مساحة الأرض ثابتة عند مستوي أعلي وليكن ٤٠ فدان مثلا فيمكننا أن نتصور أن الناتج الحدي لن يبدأ في التناقص إلا بعد العامل الثامن أو التاسع. في حين أنه إذا كانت مساحة الأرض ثابتة عند مستوي أقل وليكن فدانين أثنين فانه يمكننا أن نتصور أن قانون تناقص الغلة يبدأ في السريان فورا بعد العامل الأول.

٣- بناء علي التحفظ السابق ، يمكننا أن نستنتج أننا إذا ما بدأنا في زيادة حجم العنصر الثابت ، فإن ذلك لن يمنع قانون تناقص الغلة من السريان ولكنه سوف يؤدي فقط إلى تأجيل سريان هذا القانون.

٤- يشترط لانطباق قانون تناقص الغلة ، أن تكون الوحدات المضافة من العنصر المتغير وحدات متماثلة. ففي مثالنا السابق نجد أن الناتج الحدي للعامل السابع يكون أقل من الناتج الحدي للعامل السادس فقط إذا كان العاملان علي نفس الدرجة من الكفاءة ، أما إذا كان العامل السابع أكثر كفاءة من العامل السادس ،فقد يؤدي ذلك إلى تزايد الناتج الحدي وليس إلى نقصانه.

العلاقة بين حجم الإنتاج وبين عناصر الإنتاج التي تتغير بنسب متفاوتة

يعاب علي قانون تناقص الغلة بصورته المبينة سابقا ، انه يفترض ضرورة ثبات عنصر أو أكثر من عناصر الإنتاج ، في حين أن الناتج الحدي لأي عنصر من عناصر الإنتاج – وليكن العمل مثلا – يمكن أن ينخفض حتى مع تزايد حجم العناصر الأخرى جميعها. ولكن بشرط أن يكون التغير في العناصر الأخرى بنسبة اقل من نسبة الزيادة في العمل.

فمثلا إذا كان لدينا ١٠ عمال يعملون في مساحة من الأرض قدرها ٢٠فدانا ، وكان الناتج الحدي للعامل هو ١٠ إردب من القمح ، ففي هذه الحالة نجد أن النسبة بين العامل والأرض هي (١ عامل : ٢ فدان).

فإذا ما أضفنا وحدات متتالية من كل من العمل والأرض بحيث تكون كل زيادة في العمل بمقدار عامل واحد يقابلها زيادة في الأرض بمقدار اقل من ٢ فدان ، وليكن فدان واحد مثلا ، فإنه في هذه الحالة سوف نصل إلى حد معين يبدأ بعده الناتج الحدي للعمل في التناقص بحيث تؤدي الزيادة في عناصر الإنتاج بالنسبة المذكورة إلى تزايد الإنتاج الكلي بمقدار أقل من ١٠ إردب. لذلك يفضل معظم الاقتصاديين التعبير عن تناقص الناتج الحدي بقانون يسمي قانون النسب المتغيرة ، وينص هذا القانون علي أن " **الزيادات المتتالية لأحد عناصر الإنتاج بنسب معينة ، تؤدي إلى تناقص الناتج الحدي لهذا العنصر ،إذا كانت مصحوبة بثبات العناصر الأخرى ، أو بزيادتها بنسب أقل.**

ثانياً : العلاقة بين عناصر الإنتاج التي تعطي ناتجا ثابتا Input-Input Relation Ship

في الجزء السابق ، درسنا العلاقة بين حجم الإنتاج من ناحية ، وبين أحد عوامل الإنتاج من ناحية أخرى ، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى وفي هذا الجزء نقوم بدراسة العلاقة بين عناصر الإنتاج المختلفة التي تعطي ناتجا ثابتا.

فإذا افتراضنا أن منتجاً ما (Producer) يستخدم مساحة من الأرض، ولتكن ١٠ أفدنه، ويستخدم عليها كمية من رأس المال علي شكل أسمدة ومبيدات حشرية ومعدات، تقدر بعشرة

وحدات من راس المال، وكان الناتج الذي يحصل عليه من ذلك هو ١٠٠ إردب من القمح، فان هذا المنتج يعلم انه يستطيع أن يحصل علي نفس الإنتاج، باستخدام كمية أقل من راس المال ومساحة أكبر من الأرض، أو كمية اكبر من راس المال ومساحة أقل من الأرض. فمثلا يستطيع هذا المنتج أن يحصل علي نفس الإنتاج لو أنه أستخدم ٩ أفدنة واستخدم كمية أكبر من الأسمدة والمبيدات الحشرية ، إي كمية أكبر من راس المال ولتكن ١١ وحدة، وبذلك فإنه يكون قد أحل وحدة واحدة من راس المال محل وحدة واحدة من الأرض ليحصل علي نفس الإنتاج. كما أنه يستطيع أن ينتج نفس المقدار من السلعة باستخدام ٨ أفدنه فقط من الأرض وكمية أكبر من راس المال. ولكنه في مثل هذه الحاله لابد وأن يحل الفدان الثاني بكمية من راس المال أكبر من تلك التي أحل بها الفدان الأول، ولتكن وحدتين من راس المال، وعلي ذلك فإن الإنتاج السابق يمكن الحصول عليه باستخدام ٨ أفدنه من الأرض و ١٣ وحدة من راس المال. وهكذا نجد أن إنتاج مثل هذه السلعة، شأنها شان غالبية السلع ، لا تتطلب كميات من عوامل الإنتاج تمزج مع بعضها بنسب ثابتة، ولكن عادة ما يمكن إحلال عوامل الإنتاج محل العوامل الأخرى للحصول علي نفس القدر من الإنتاج. والجدول رقم (١١) يبين لنا مثالاً لكميات مختلفة من عنصرين من عناصر الإنتاج **تعطي ناتجا متساويا.**

ويلاحظ من هذا الجدول ، أن الفدان الأول يمكن إحلاله بوحدة واحدة من راس المال ، في حين أن الفدان الثاني يمكـن إحلالــه بوحدتين من راس المال، والفدان الثالث بثلاث وحـدات ، وهكـذا نجد أنه ممكن الاستغناء عن مقادير متزايدة مـن أحـد عناصـر الإنتاج ، وإحلال مقادير متزايدة من العنصر الأخـر ، **وتـسمي النسبة التي يمكن أن تحل بها عنصر محل عنصر أخـر بمعـدل الإحـلال الحـدي التكنولـوجي Marginal Rate of Technical Substitution.**

وعلي وجه التحديد ، يمكـن أن **نعـرف معـدل الإحـلال الحـدي التكنولوجي للعنصر س١ (راس المال مثلا) بأنه مقدار ما يمكـن الاستغناء عنه من العنصر الإنتاجي الأخـر س٢ (الأرض مـثلا) مقابل إضافة العنصر س١ بوحدة واحدة بحيث يظل حجم الإنتـاج ثابتاً.** ونلاحظ مـن الجـدول (١١) أن معـدل الإحـلال الحـدي التكنولوجي يكون عادة متناقصاً ، وهذا التناقص إنما يعكـس لنـا قانون تناقص الغلة.

جدول (١١) : التوليفات المختلفة من عنصري الأرض وراس المال التي تعطي مستوى معين من الناتج (١٠٠ إردب)

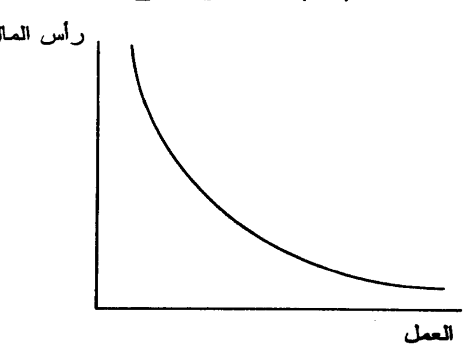
وحدات الأرض (فدان)	وحدات رأس المال (وحدة)	معدل الإحلال الحدي التكنولوجي لرأس المال = Δ الأرض / Δ راس المال
١٠	١٠	
٩	١١	١ =١:١
٨	١٣	٠,٥ =٢:١
٧	١٦	٠,٣٣ = ٣:١
٦	٢٠	٠,٢٥ = ٤:١
٥	٢٥	٠,٢ = ٥:١

منحنيات الناتج المتماثل Isoquant Curves

إذا كان لدينا عنصرين من عناصر الإنتاج يمكن إحلالها ببعض وليكن **العمل ورأس المال** ، وحددت الكميات المختلفة من هذين العنصرين التي تعطي ناتجا **متساويا** ، وكانت هذه الكميات كتلك المبينة في الجدول رقم (١١) ، فإذا ما قمنا بتمثيل هذه الكميات بيانيا بمجموعة من النقط وتم توصيل هذه النقاط فإننا نحصل علي منحني يسمي منحني الناتج المتماثل (المتساوي) كالمبين في الشكل رقم (٣٢).

ويعرف منحني الناتج المتماثل بأنه ذلك المنحني الذي يبين كافة التوليفات المختلفة من عنصري الإنتاج والتي تعطي قدراً معيناً من الإنتاج.

شكل (٣٢) : منحنى الناتج المتماثل



ويجب أن نلاحظ أن :

ميل منحني الناتج المتساوي = معدل الإحلال الحدي التكنولوجي = الإنتاجية الحدية لعنصر العمل / الإنتاجية الحدية لعنصر رأس المال

Cost Of Production	**تكاليف الإنتاج**

بعد دراستنا العلاقة التي تربط بين حجم الإنتاج من ناحية ، وبين عناصر الإنتاج من ناحية أخرى ، فأننا نكون في وضع يسمح لنا بدراسة الوجه الأخر لهذه العلاقة ، وهو الذي يبين العلاقة بين

تكاليف الإنتاج من ناحية وبين حجم الإنتاج من ناحية أخري وهو ما يطلق عليه " **دالة التكاليف** ". فتكاليف الإنتاج ، والتي تتمثل في جملة ما يدفعه المنتج من أثمان نقدية لعناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج كمية معينه من سلعة ما ، أو لإنتاج وحدة إضافية من هذه السلعة قد تكون أكثر أهمية بالنسبة للمنتجين ، وذلك لأن المنتجين في سلوكهم إنما يقارنون بين ما يدفعونه من نفقات وبين ما يحصلون عليه من إيرادات. لذلك سوف نهتم في هذا الجزء بدراسة تكاليف الإنتاج سواء كانت التكاليف الإجمالية ، أي تلك التي يتحملها المنتج للحصول علي كمية معينة من الإنتاج ، أو التكاليف الحدية وهي التي تتمثل فيما يتحمله المنتج من تكاليف للحصول علي وحدة إضافية جديدة من الإنتاج.

وسوف نعالج دالة التكاليف بنفس الأسلوب الذي سبق أن عالجنا به دالة الإنتاج .أي أننا سنقوم بتجزئة الدراسة إلى جزئين :

- في الجزء الأول ندرس العلاقة بين التكاليف وبين التغير في حجم الإنتاج نتيجة للتغير في بعض عوامل الإنتاج مع ثبات البعض الأخر .
- وفي الجزء الثاني ندرس العلاقة بين تكاليف الإنتاج وبين التغير في حجم الإنتاج نتيجة للتغير في جميع عوامل الإنتاج أي نتيجة للتغير في حجم المنشاة.

أولاً: التكاليف في ظل حجم ثابت للمشروع (التكاليف في المدى القصير)

في ظل الحجم الثابت للمشروع ، يكون هناك بعض عناصر الإنتاج الثابتة والبعض الأخر يمكن تغييره. أو بتعبير أدق يكون لدينا بعض عناصر الإنتاج التي لا يمكن تغييرها إلا في الأجل الطويل ، وبعضها الأخر يمكن تغييره في الأجل القصير ، وبالتالي يكون هناك بعض التكاليف الثابتة والبعض الأخر متغيرة. وحيث أن طبيعة التكاليف الثابتة تختلف عن المتغيرة فإن المنتج عادة ما يهمه أن يفرق بين هذين النوعين من التكاليف.

- **التكاليف الثابتة Fixed Cost :** وهى تلك التكاليف التي لا تتغير مع تغير حجم الإنتاج ، ومثالها ما يدفعه المنتج من إيجارات للأراضي والمباني ، وفوائد علي راس المال الثابت ، وتكلفة المحافظة علي ذلك الرأسمال ،إلى آخر ذلك من نفقات يكون المنتج مجبراً علي دفعها بغض النظر عن حجم الإنتاج ، بل أنه يتحملها أيضا حتى لو توقف عن الإنتاج مادام مرتبطاً بالمشروع.
- **التكاليف المتغيرة Variable Cost :** وهي تلك التكاليف التي تكون مرتبطة أساساً بحجم الإنتاج وتزيد بزيادته وتنقص بنقصانه. مثال هذه التكاليف ثمن الخامات ، وأجور العمال ، وتكلفة الوقود ، والقوي المحركة ،إلى آخر ذلك من عناصر تدخل بصورة مباشرة في العملية الإنتاجية.

ومجموع هذين النوعين من التكاليف هو ما يمكن تسميته بالتكاليف الكلية. ومن ذلك نري أن :

إجمالي التكاليف الكلية = إجمالي التكاليف المتغيـرة + إجمـالي التكاليف الثابتة.

ومن الجدير بالذكر هنا أن كلمة (**كلية**) يقصد بها هنـا مجمـوع الثابت والمتغير في حين أن كلمة (**إجمالية**) يقصد بها هنا بالنسبة لجميع وحدات السلعة المنتجة.

ومن الجدير بالملاحظة أيضا أن تقسيم التكاليف الكلية إلى ثابتـة ومتغيرة لا يتعارض ولا يعتبر بديلا لتقسيم التكاليف إلى إجماليـة ومتوسطة وحدية. فالتكاليف المتوسطة يمكن تقـسيمها بـين ثابتـة ومتغيرة ، تماما كما يمكنا تقسيم التكاليف الإجماليـة بـين ثابتـة ومتغيرة ، فإذا ما قسمنا طرفي المعادلة السابقة علي حجم الإنتـاج فإننا نحصل علي :

- **(إجمالي التكاليف الكلية / حجم الإنتاج)= (إجمالي التكاليف المتغيرة / حجم الإنتاج)+(إجمالي التكاليف الثابتة / حجم الإنتاج)**

- **متوسط التكاليف الكلية = متوسط التكاليف المتغيرة + متوسط التكاليف الثابتة**

والجدول رقم (١٢) يبين لنا العلاقة التي تربط بين هذه الأنواع المختلفة من التكاليف ، وكيفية تقدير كل من متوسط التكـاليف المتغيرة ، ومتوسط التكاليف الثابتة.

جدول رقم (١٢) : تقسيم التكاليف الإجمالية إلى ثابتة ومتغيرة وإشتقاق النفقات الحدية

حجم الإنتاج ص	التكاليف الثابتة (ت ث)		التكاليف المتغيرة (ت م)		التكاليف الكلية (ت ك)		التكاليف الحدية (ت ح)
	إجمالية إ ت ث	متوسطه م ت ث	إجمالية إ ت م	متوسطه م ت م	إجمالية إ ت ك	متوسطه م ت ك	
١	٥٠	٥٠	١٠	١٠	٦٠	٦٠	١٠
٢	٥٠	٢٥	١٨	٩	٦٨	٣٤	٨
٣	٥٠	١٦,٦٧	٢٥	٨,٣٣	٧٥	٢٥	٧
٤	٥٠	١٢,٥	٣٢	٨	٨٢	٢٠,٥٠	٧
٥	٥٠	١٠	٤٠	٨	٩٠	١٨	٨
٦	٥٠	٨,٣٣	٥٠	٨,٣٣	١٠٠	١٦,٦٧	١٠
٧	٥٠	٧,١٤	٦٣	٩	١١٣	١٦,١٤	١٣
٨	٥٠	٦,٢٥	٨٠	١٠	١٣٠	١٦,٢٥	١٧
٩	٥٠	٥,٥٥	١٠٢	١١,٣٣	١٥٢	١٦,٨٩	٢٢
١٠	٥٠	٥	١٣٠	١٣	١٨٠	١٨	٢٨

ويبين العمود الأخير من الجدول **التكاليف الحدية ، وهي تمثل الزيادة في التكاليف الإجمالية نتيجة لزيادة الإنتاج بوحدة واحدة.** وتقدر التكاليف الحدية بقسمة التغير في التكاليف الكلية الإجمالية

علي التغير في الناتج الكلي ، أو بقسمة التغير في متوسط التكاليف المتغيرة على التغير في الناتج الكلي أي أن :

التكاليف الحدية = Δ إجمالي التكاليف الكلية / Δ الإنتاج الكلي

أو **= Δ التكاليف المتغيرة / Δ الإنتاج الكلي**

ويلاحظ من الجدول أن التكاليف الحدية تكون متناقصة في البداية ثم تأخذ في التزايد بعد ذلك عندما يبدأ قانون الغلة المتناقصة في السريان.

وباستخدام الرموز الموضحة في الجدول رقم (١٢) يمكن أيجاز كيفيه تقدير الأنواع المختلفة من النفقات كما يلي :

١) إ ت ك = إ ت ث + إ ت م

٢) م ت ك = م ت ث + م ت م

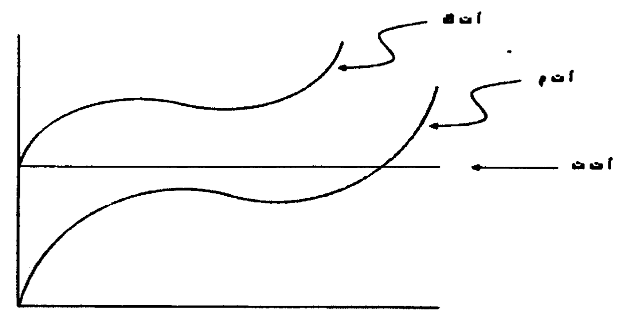
٣) ت ح = Δ إ ت ك / Δ ص = Δ إ ت م / Δ ص

ويوضح الشكلين رقمي (٣٣،٣٤) العلاقات المختلفة التي تربط بين الأنواع المختلفة من التكاليف (إجمالية ومتوسطة).

ويجب أن يلاحظ من الشكل رقم ٣٣ أن منحني التكاليف الحدية (ت ح) يقطع منحني متوسط التكاليف الكلية (م ت ك) ومنحني متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م) في أدني نقطة من كل منهما. وهو ما يعني أن التكاليف الحدية تتساوى مع كل من متوسط

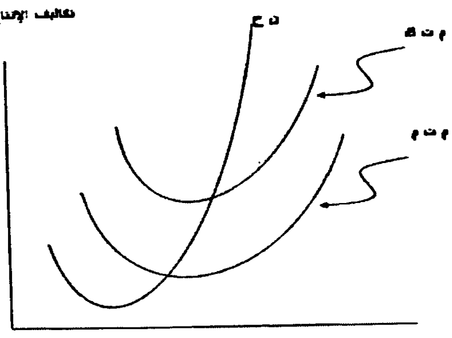
التكاليف الكلية ومتوسط التكاليف المتغيرة وعندما يصل كل منهـــا إلى أدني نقطة.

شكل(٣٣) : منحنيات النفقات الإجمالية (الكلية والثابتة والمتغيرة)



كما يجب أيضا ملاحظة أن منحني التكاليف الحدية (ت ح) يبـــدأ بالانخفاض حتى يصل إلى أدني نقطه في (هـــ) ثـــم يبـــدأ فـــي الارتفاع ، كذلك يبدأ منحني متوسط التكـــاليف الكليـــة (م ت ك) بالانخفاض حتى يصل إلى ادني نقطة في (ى) ثـــم يبـــدأ فـــي الارتفاع.

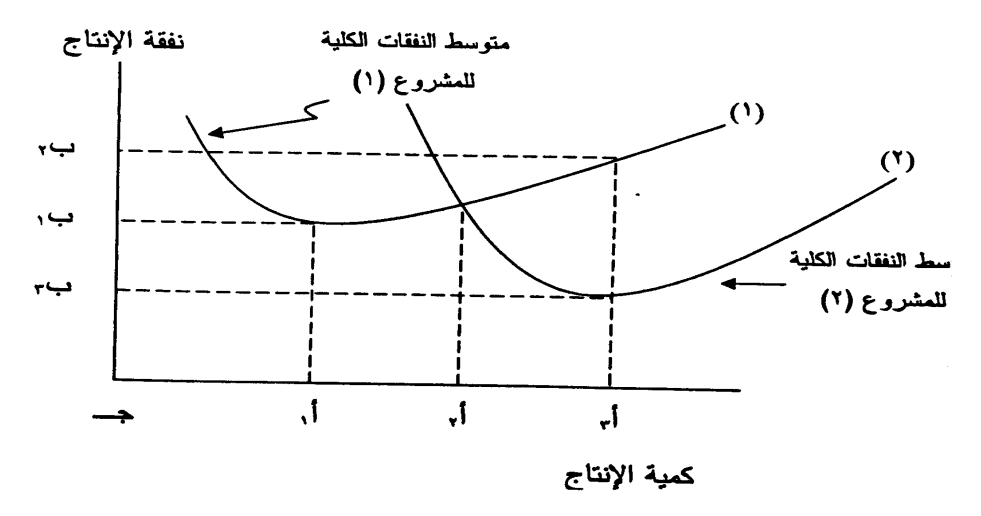
شكل (٣٤) : منحنيات النفقات المتوسطة والحدية



ثانياً : تكاليف الإنتاج في حالة التوسع في حجم المشروع (التكاليف في المدى الطويل)

إذا أفترضها أن منتجاً ما (Producer) يقوم بإنتاج سلعة معينة ، مستخدما في ذلك أقل توليفة ممكن استخدامها من عناصر الإنتاج (العمل وراس المال) ، أي مستخدماً أصغر حجم متاح للمشروع. وإذا كان منحني متوسط التكاليف الكلية المناظر لهذا الحجم هو منحني(١) المبين في الشكل رقم (٣٥).

شكل ٣٥: منحنيات متوسط التكاليف الكلية في حالة مشروعين مختلفين الحجم



فإذا كان طلب السوق علي السلعة التي يقوم هذا المنتج بإنتاجها يتطلب أن يقوم بإنتاج الكمية جـ أ ١ ، أو كمية أقل منها. ففي هذه الحالة يكون ذلك الحجم الذي أختاره هو أنسب الأحجام بالنسبة له وذلك لأنه يعكس أدني متوسط تكاليف كلية للمشروع (١) ، ولكن إذا زاد طلب السوق علي السلعة التي يقوم بإنتاجها ، بحيث تطلب ذلك زيادة حجم الإنتاج إلى ما هو أكثر من المقدار ج أ١ ، ففي هذه الحالة قد يفكر المنتج أن يوسع من حجم مشروعه.

فإذا افتراضنا أن الحجم التالي للمشروع الذي يمكن استخدامه ، من شأنه أن ينقل منحني متوسط التكاليف الكلية من الوضع الذي يأخذه المنحني (١) إلى الوضع الذي يأخذه المنحني (٢) ، مع ملاحظة أن المنحني الجديد يكون ناحية اليمين من المنحني القديم ، وتكون نقطة النهاية الصغرى له أدنى من نقطه النهاية الصغرى للمنحني القديم.

ويمكن تفسير انتقال المنحني إلى جهة اليمين بأن الحجم الأكبر يكون له قدره أكبر علي إنتاج السلعة بتكلفة أقل ، ويلاحظ أن المنحني (٢) تكون فيه متوسط التكاليف الكلية أعلي من المنحني (١) بالنسبة للإنتاج جـ أ١ ، ويرجع ذلك إلى أن التكاليف الثابتة تكون كبيرة في حين أن حجم الإنتاج يكون صغير.

إذا عدنا مرة أخري إلى المثال الذي بدأنا به ، وهو أن المنتج الذي يقوم بإنتاج السلعة ازداد طلب السوق علي سلعته ، بحيث تطلب ذلك زيادة الإنتاج إلى ما هو أكثر من ج أ ١ والي ما هو أقل من ج أ٢ ، ففي هذه الحالة يكون من مصلحة المنتج عدم التوسع في حجم مشروعه ، لأن الحجم الأصغر يضمن له تكاليف متوسطة أقل. أما عند حجم الإنتاج ج أ٢ نفسه فنجد أن متوسط تكاليف الإنتاج تكون واحدة بالنسبة للحجمين، وبالتالي يكون سيان عندما يستخدم الحجم الأصغر أو الحجم الأكبر.

أما إذا كانت الزيادة في طلب السوق علي سلعة بالقدر الذي يتطلب زيادة الإنتاج إلى ما هو أكبر من ج أ٢ وليكن ج أ٣ مثلاً ، ففي هذه الحالة يجد المنتج أنه لو استخدم الحجم الأصغر للمشروع فإن تكاليف الإنتاج المتوسطة ستكون ج ب ٢ في حين أنه لو أستخدم الحجم الأكبر فان التكاليف ستكون ج ب٣ فقط ، وهنا يتوقف قرار المنتج بالتوسع في حجم مشروعه أو عدم التوسع علي طبيعة الزيادة في الطلب. فإذا كانت هذه الزيادة مؤقتة فإنه لن يقدم علي توسع حجم مشروعه ، وإذا كانت الزيادة دائمة ففي هذه الحاله سوف يفضل أن ينتج في ظل الحجم الأكبر للمشروع.

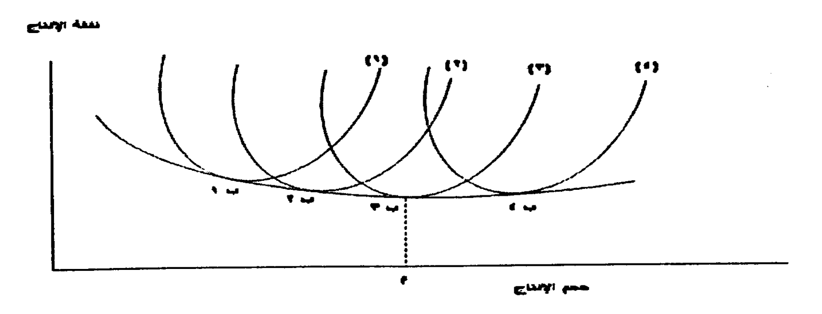
وعلي ذلك ، إذا ما تتبعا أثر زيادة دائمة متتالية في الطلب علي السلعة بحيث تؤدي هذه الزيادة إلى توسعات متتالية في حجم المشروع ، وبالتالي إلى انتقال المنتج من منحني تكاليف إلى منحني أخر ناحية اليمين ، ويكون ذلك الانتقال مصحوباً بانخفاض في متوسط التكاليف الكلية التي يتحملها المنتج ، بحيث يمكن القول أن منحنيات التكاليف (١) ،(٢) ،(٣)... في الشكل رقم (٣٧) تمثل منحنيات تكاليف في المدى القصير. في حين أنه في المدى الطويل يمكن انتقال المنتج علي المنحني الأوسع (ت١ ،ت٢ ، ت٣) .. الذي يمس هذه المنحنيات عند نهايتها الصغرى ، وبالتالي فان هذا المنحني يعتبر منحني التكاليف في المدى الطويل.

ويلاحظ من الشكل رقم (٣٦) أن منحني متوسط التكاليف الكلية في المدى الطويل يأخذ في التناقص مع زيادة حجم الإنتاج ، ولكن

هناك حجم معين ، وهو الحجم (م) في مثالنا هذا ، تكـــون عنـــده الوفورات التي تتحقق من التوسع في حجم المشروع أعلي ما يمكن ، بحيث يكون متوسط تكاليف الإنتاج أقل مـــا يمكـــن ، بحيـــث أن التوسع بعد ذلك في حجم المشروع سيؤدي إلى خلـــق نـــوع مـــن الارتباك في العمل ، ومن ثم يبدأ منحني متوسط التكاليف الطويل الأجل في الارتفاع بعد ذلك ، ويسمي حجم الإنتـــاج (م) الحجـــم الأمثل للمشروع.

وبعد هذا الحجم نجد المنتج أنه يكون من المناسب له أن يزيـــد إنتاجه عن طريق إنشاء مشروع جديد بدلاً من التوسع في المشروع القائم .

شكل (٣٦) : منحنيات متوسط النفقة الكلية في المدى القصير ومنحنى النفقة الكلية في المدى الطويل والحجم الأمثل للمشروع في المدى الطويل



ثالثاً : توازن المنتج في ظل استبعاد ظروف سوق السلعة وبهدف تحقيق أعلي ربح ممكن

والآن وبعد أن تعرفنا علي طبيعة دالة الإنتاج وطبيعة دالة التكاليف فإننا نصبح في وضع يسمح لنا بمعرفة المقصود بتوازن المنتج. والتعرف علي السلوك الذي يسلكه للوصول إلى حالة التوازن ، ومعرفة الشروط الواجب توافرها لتحقيق هذا التوازن.

فالمنتج يكون في حالة توازن إذا ما كان في الوضع الذي ينعدم فيه الدافع للتغير، ولا شك أن توازن المنتج وسلوكه للوصول إلى هذا التوازن ، إنما يتوقف علي الهدف الذي يبغي تحقيقه.

فالمنتج قد يهدف إلى :

- ✓ تحقيق قدر معين من الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة. ،
- ✓ أو قد يهدف إلى تحقيق أكبر قدر من الإنتاج بقدر معين من التكاليف

ويعتبر تحقيق أي من الهدفين هو تحقيقاً **للكفاءة الإنتاجية في** استخدام عناصر الإنتاج وهو ما نعنيه هنا بتوازن المنتج. وفي هاتين الحالتين لا نأخذ في الاعتبار أسعار السلعة التي يتم إنتاجها ، وأن كنا نهتم بأسعار عوامل الإنتاج.

ومن ذلك يمكن **تعريف الكفاءة الإنتاجية** في **استخدام عناصر الإنتاج على أنها تحقيق قدر معين من الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة أو تحقيق أكبر قدر من الإنتاج بقدر معين من التكاليف.**

وقد يهدف المنتج إلى تحقيق أقصى ربح ممكن ،أي أنه يقوم بتغيير حجم إنتاجه وتغيير ميزانيته بما يؤدي إلى تحقيق أكبر ربح ممكن، وفي هذه الحالة لابد وأن يأخذ في الاعتبار سعر السلعة التي يقوم بإنتاجها جنبا إلى جنب مع أسعار عوامل الإنتاج.

وسوف نقوم هنا بدراسة كل من هاتين الحالتين ، أو نقوم بدراسة سلوك المنتج عند محاولته تحقيق أي من هذين الهدفين.

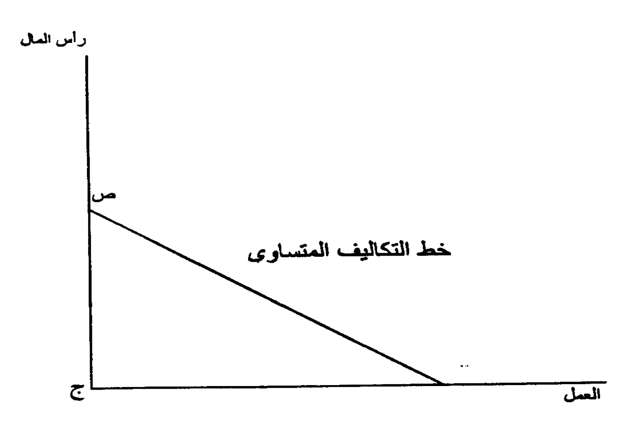
أولاً : التوازن بهدف الحصول علي أكبر إنتاج ممكن في ظل تكاليف (ميزانية) معينة ثابتة .

إذا كان لدينا خريطة تبين منحنيات الناتج المتساوي المختلفة الخاصة بإنتاج سلعة معينة باستخدام عنصرين إنتاجيين ، العمل ، وراس المال ، وكان الهدف الذي يسعى المنتج إلى تحقيقه هو **الحصول علي أكبر إنتاج ممكن في ظل تكاليف (ميزانية) معينة ثابتة** ، أي الوصول إلى أعلي منحني ناتج متساوي يمكن الوصول إليه بحيث لا يتعدى حدود ميزانية ثابتة ، فإنه يلزم في هذه الحالة أسلوب للتعبير عن أسعار عوامل الإنتاج من ناحية ، وعن ميزانية المنتج من ناحية أخري. ويمكننا هنا استخدام نفس الأسلوب الذي سبق وأن اتبعناه بالنسبة لأسعار السلع المختلفة ودخل المستهلك عند دراستنا لتوازن المستهلك. فإذا افتراضنا أن المنتج يستطيع أن يستخدم الكمية ج س من العمل إذا ما أنفق كل ميزانيته علي شراء

خدمة العمل في الشكل رقم (٣٧). وإذا افتراضنا أن الكمية التي يمكن استخدامها من راس المال إذا ما أنفق كل ميزانيته علي شراء راس المال هي ج ص ، ففي هذه الحاله يكون الخط المستقيم الواصل بين النقطتين س ، ص يمثل التوليفات المختلفة من العمل ورأس المال التي يمكن استخدامها في حدود ميزانيته ، وفي ظل أسعار عوامل الإنتاج السائدة في السوق. وهذا الخط ، شأنه شأن خط الثمن ، يعبر عن ميزانية المنتج من حيث ارتفاعه ، ويعبر عن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج من حيث ميله.

ولكي نسوق مثالاً يوضح ذلك نفترض أن المنتج لديه ميزانية ثابتة للإنفاق علي عنصرين من عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال) ولنفترض أن هذه الميزانية تقدر بمقدار ١٠٠٠ جنيه وأن سعر الوحدة من عنصر العمل (أجر العامل) ١٠ جنيه ، وأن سعر الوحدة من راس المال (ويمكن أن يكون رأس المال في صورة آلة مؤجرة) مبلغ ٢٠ جنية.

شكل (٣٧) : خط التكاليف المتساوي لعنصري العمل ورأس المال



ففي هذه الحالة إذا أنفق المنتج كل ميزانيته علي عنصر العمل فقط فسوف يستخدم ١٠٠ وحدة ، بينما إذا أنفق كل ميزانيته علي عنصر رأس المال فقط فسوف يستخدم ٥٠ وحدة من رأس المال. فإذا أوضحنا ذلك علي الشكل البياني رقم (٣٧) بوضع ١٠٠ وحدة عمل علي المحور الأفقي الذي يمثل عنصر العمل ،٥٠ وحدة رأس المال علي المحور الرأسي الذي يمثل رأس المال ، وقمنا بتوصيل هاتين النقطتين سنحصل علي خط يسمي **خط التكاليف المتساوي**. ويكون ميل هذا الخط مساويا لعدد وحدات عنصر راس المال مقسوما علي عدد وحدات العمل أي أن :

ميل خط التكاليف المتساوي

= عدد وحدات رأس المال / عدد وحدات عنصر العمل

= (التكاليف الكلية / سعر الوحدة من رأس المال) ÷ (التكاليف الكلية / سعر الوحدة من عنصر العمل)

= (ت ك / ع ص) ÷ (ت ك /ع س)

= (ت ك / ع ص) (ع س / ت ك) = ع س / ع ص

= سعر الوحدة من عنصر العمل ÷ سعر الوحدة من رأس المال . ..... أي أن :

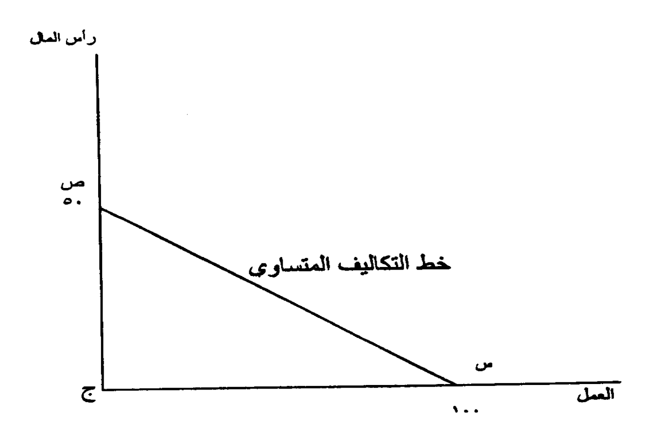
ميل خط التكاليف المتساوي = ع س / ع ص

لاحظ أن ع س هو سعر الوحدة من عنصر الإنتاج الذي يمثله المحور الأفقي & ع ص هو سعر الوحدة من عنصر الإنتاج الذي يمثله المحور الرأسي .

ويمكن توضيح الرسم البياني لخط التكاليف المتساوي في مثالنا هذا كما في الشكل رقم (٣٨).

ويمكن تعريف خط التكاليف المتساوي بأنه ذلك الخط الذي يبين كافة التوليفات المختلفة من عنصرين من عناصر الإنتاج التي يمكن إحلالهما ببعض والتي يمكن شراءها بقدر معين من الأنفاق (التكاليف). ويعبر ميل هذا الخط عن النسبة السعري بين عنصري الإنتاج.

شكل (٣٨) : خط التكاليف المتساوي في حالة : التكاليف المنفقة = ١٠٠٠ جنيه & ع س= ١٠ جنيه & ع ص = ٢٠ جنيه



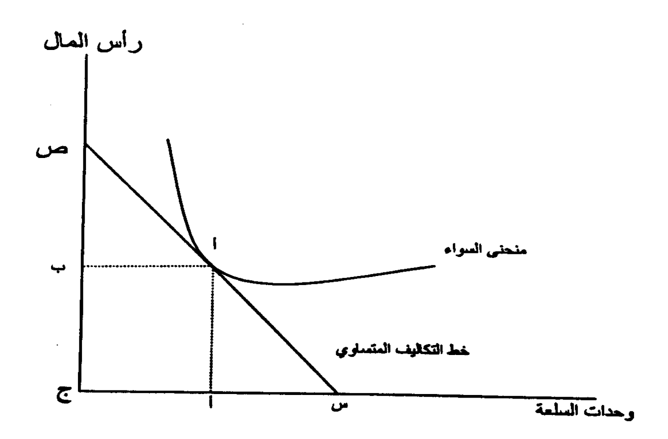
<u>وضع توازن المنتج في ظل استبعاد ظروف السوق :</u>

وحتى يمكن أن نتعرف علي وضع التوازن ، فإننا نحتاج لأن نجمع بين خط التكاليف المتساوي ومنحني الناتج المتساوي ، كما هو مبين في الشكل رقم (٣٩).

وفي هذا الشكل نجد أن المنتج يحاول أن يصل إلى أعلي منحني ناتج متساوي يمكن الوصول إليه، بحيث لا يتعدي خط التكاليف المتساوي الخاص به ، وهو الذي يعبر عن الإمكانية المتاحة لديه وقدرته علي شراء عناصر الإنتاج ، **<u>ويكون وضع التوازن بالنسبة له عند النقطة التي يمس فيها خط التكاليف المتساوي أحد منحنيات الناتج المتساوي ، دون أن يقطعه</u>** ، وهي في مثالنا هذا

النقطة(أ) . ويكون المنتج في حالة توازن إذا ما أنتج المقدار ج أ من العمل والمقدار والمقدار ج ب من رأس المـــال ، وأي نقطـــة أخري لا تحقق التوازن له.

شكل (٣٩) : نقطة توازن المنتج في ظل استبعاد ظروف السوق



ويلاحظ أنه عند نقطة التوازن يكون :

ميل منحني الناتج المتساوي = ميل خط التكاليف المتساوي.

ولكن، كما سبق أن بينا يكون :

<u>ميل خط التكاليف المتساوي</u>

= سعر الوحدة من عنصر العمل / سعر الوحدة من عنـــصر رأس المال

<u>ميل منحني الناتج المتساوي</u> = معدل الإحلال الحدي التكنولوجي

= الإنتاجية الحدية لعنصر العمل / الإنتاجية الحدية لعنصر رأس المال

ومن ذلك نستنتج أنه عند التوازن يكون :

الإنتاجية الحدية لعنصر العمل / الإنتاجية الحدية لعنصر رأس المال

= سعر الوحدة من عنصر العمل / سعر الوحدة من رأس المال

أي :

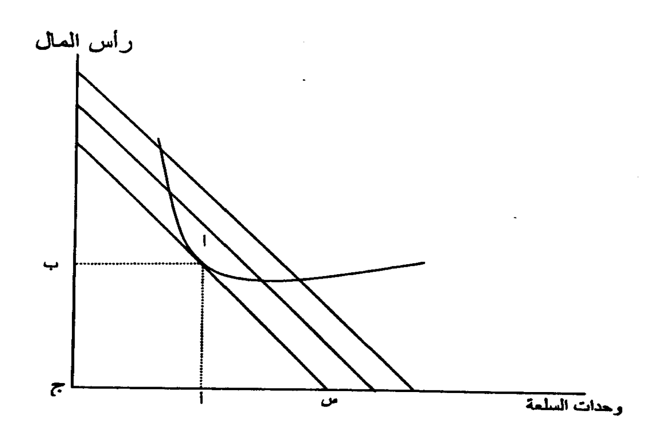
الإنتاجية الحدية لعنصر العمل	=	**الإنتاجية الحدية لعنصر رأس المال**
سعر الوحدة من عنصر العمل		**سعر الوحدة من عنصر رأس المال**

وهذا معناه أن المنتج في سلوكه للوصول إلى وضع التوازن يستخدم كميات من عناصر الإنتاج المختلفة بحيث تكون دائما أسعار عوامل الإنتاج متناسبة مع الإنتاجيات الحدية لها.

ولا يختلف الأمر إذا كان المنتج يبغي تحقيق إنتاج معين بأقل تكلفة ممكنة أو إذا كان المنتج يريد أن يحصل علي إنتاج معين كالذي يمثله المنحني (أ) في الشكل رقم (٤٠) .

وإذا افتراضنا أن لدينا عدد من خطوط التكاليف المتساوية المختلفة التي يمكن بها إنتاج هذه الكمية ، فان المنتج يكون في حالة توازن عن النقطة التي يمس فيها منحني الناتج المتساوي أقل خط تكاليف متساوي يمكن الوصول إليه ، وهي النقطة (١) في مثالنا هذا ، وأي نقطة أخري لا تحقق التوازن . ويجب أن يلاحظ أن الشرط الرياضي للتوازن هو واحد في المثالين السابقين.

شكل (٤٠) : نقطة توازن المنتج بهدف تحقيق مستوى معين من الناتج



ثانيا : التوازن بهدف تحقيق أعلي ربح ممكن :

إذا كان هدف المنتج هو تحقيق أكبر ربح نقدي ممكن ، فإنه سوف يقارن دائما بين ما يدفعه من تكاليف لإنتاج السلعة وبين ما يحصل عليه من إيرادات لبيعها. وبصفة عامة يمكن القول أن المنتج قبل أن يقوم بإنتاج أي وحدة من وحدات السلعة ، فإنه لابد أن يتعرف علي مقدار ما تحمله هذه الوحدة من تكاليف ومقدار ما تدره عليه من إيرادات. فإذا كان مقدار ما تضيفه من إيرادات أكبر مما تحمله من تكاليف ، فمعني ذلك أن ينشأ عن إنتاجها ربحاً موجباً يضاف إلى ما سبق أن حققه من أرباح نتيجة للوحدات السابقة ، وبالتالي تزيد من الأرباح الإجمالية.

وإذا ما أخذنا في الاعتبار أن مقدار ما تضيفه الوحدة الإضافية من الإنتاج من تكاليف هو ما سبق أن سميناه **النفقة (التكاليف) الحدية** ، وان مقدار ما تضيفه الوحدة الإضافية من الإنتاج من إيرادات هو ما يمكن تسميته **بالإيراد الحدي** [٢] لأتضح لنا أن المنتج سوف يتوسع في الإنتاج ما دام **الإيراد الحدي الذي يحصل عليه من الوحدات الجديدة أعلي من النفقات الحدية لها** ، وبالتالي ينشا عنها ربحا موجباً. **ويتوقف المنتج عن التوسع في الإنتاج عند النقطة التي يتساوى فيها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.**

وعلي ذلك فإن **الشرط اللازم** تحقيقة ليكون المنتج في حالة توازن هو أن يكون **الإيراد الحدي = التكاليف الحدية** . وحيث أن طبيعة الإيراد الحدي يختلف حسب طبيعة السوق الذي يعمل في ظله هذا المنتج، فإننا سنتناول هذا الموضوع مرة أخري ، بتفصيل أكبر ، بعد دراستنا للأنواع المختلفة من الأسواق.

اشتقاق منحنيات العرض الفردي

سبق أن بينا أن المنتج الفرد في سلوكه إنما يحاول أن يحصل علي أقصي ربح ممكن ، أو يحقق أقل خسارة ممكنة ، وهو في ذلك يقارن دائما بين نفقاتة من ناحية وبين إيراداته من ناحية أخري. والمنتج عادة ، لا يزيد إنتاجه بمقدار معين إلا إذا ضمن أن تكون

---

[٢] يعرف الإيراد الحدي بانه مقدار ما تضيفة الوحدة الأخيرة من الإنتاج إلي الإيراد الكلي ، ويحسب الإيراد الحدي بقسمة التغير في الإيراد الكلي علي التغير في الإنتاج الكلي.

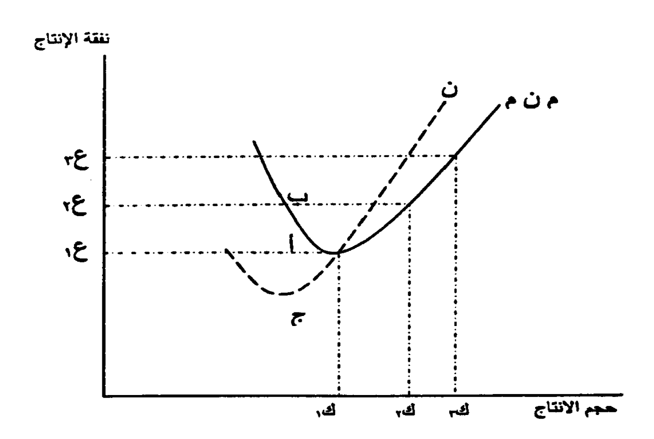
الإيرادات الناشئة عن بيعه لهذا المقدار كافية لتغطية تكاليف إنتاجه لها ، أو بمعني آخر **لن يقوم بإنتاج وحدة إضافية جديدة إلا إذا كان الإيراد الحدي لهذه الوحدة مساوياً للتكاليف الحدية لها علي الأقل ، ولكن يشترط أيضا أن يكون السعر الموجود في السوق من الارتفاع للدرجة التي يغطي متوسط التكاليف المتغيرة علي الأقل .**

ففي الشكل رقم (٤١) مثلا ، نجد أن المنتج لن يقوم بأي نشاط إنتاجي إذا كان السعر الموجود في السوق أقل من ع١ ، وهو السعر الذي يساوي أقل متوسط تكلفة متغيرة يمكن للمنتج أن ينتج بها ، بمعني أن أي سعر أقل من ع١ ، سوف يحقق للمنتج خسارة إجمالية. أما إذا كان السعر الموجود في السوق هو ع١ نفسه ، فسوف يكون المنتج علي استعداد لعرض الكمية ك١ وبذلك يكون متوسط تكاليف الإنتاج المتغيرة مساوياً تماما للسعر في السوق. ومعنى ذلك أن المنتج لن يحقق أي أرباح غير عادية ، ولن يكون المنتج علي استعداد لزيادة إنتاجه عن المقدار ك١ ، إلا إذا ارتفع السعر الموجود في السوق للدرجة التي تغطي تكاليف إنتاج الوحدات الإضافية. فمثلاً نجد أن المنتج لن يقوم بإنتاج الكمية ك٢ إلا إذا ارتفع السعر الموجود في السوق إلي المستوى ع٢ ، ولن يقوم بإنتاج الكمية ك٣ إلا إذا ارتفع السعر إلي ع٣ . **وهكذا نجد أن ذلك الجزء من منحني التكاليف الحدية الذي يقع أعلي منحني متوسط التكاليف المتغيرة يمثل العلاقة التي تربط بين الأسعار**

المختلفة وبين الكميات التي يكون المنتج علي استعداد لعرضها عند هذه الأسعار. وبالتالي فإن هذا الجزء إنما يمثل في الواقع ما سبق تعريفه بأنه منحني العرض بالنسبة لهذا المنتج.

وحيث أن المنتجين المختلفين يتفاوتون فيما بينهم من حيث درجة كفاءتهم ، وبالتالي سيكون لكل منتج منحني للتكاليف الحدية يختلف عن غيره من المنتجين ، ومن ثم سيكون له منحني عرض يختلف عما لغيره من المنتجين ، لذلك فإنه يمكن القول أن **منحنى عرض السوق لسلعة معينة هو مجموع منحنيات العرض لجميع المنتجين لهذه السلعة.**

شكل (٤١) : اشتقاق منحنى العرض للمنتج الفردي



الباب الخامس

الأسواق وتوازن المنتج

في مفهوم السوق

بعد دراستنا لكل من الطلب والعرض ، والطريقة التي يتحدد بها الثمن في السوق ، علينا أن نبدأ بدراسة تـوازن المنـتج ، أو بمعني آخر دراسة سلوك المنتجين المختلفين في محاولتهم لتحقيـق أقصي ربح ممكن، أو تحمل أقل خـسائر ممكنـة إذا اضـطرتهم الظروف أن يتحملوا مثل هذه الخسائر إلي حين.

ومما لا شك فيه أن هذا السلوك يختلف من منتج إلي آخر ، حسب الظروف المحيطة به ، وخاصة طبيعة السوق التي يعمل في ظلهـا من ناحية ، وحسب طبيعة العملية الإنتاجية من ناحية أخرى ، وما يتطلبه الإنتاج من عناصر ثابتة لا يمكن تغيرهـا إلا فـي الأجـل الطويل ، وعوامل متغيرة يمكن أن تتغير في الأجل القـصير مـن ناحية ثالثة.

من ذلك نري أنه قبل البدء بدراسة مفصلة لتوازن المنتج ، علينا أن نقوم أولاً بدراسة مفهوم السوق ، والتعرف علي الأنواع المختلفـة من الأسواق وكذلك تحديد معني كل من الأجل القـصير والأجـل الطويل.

تعريف السوق وأنواع الأسواق

يرفض الاقتصاديون حالياً تعريف السوق بأنه " المكان الذي يتقابل فيه عدد من البائعين وعدد من المشترين لتبادل سلعة معينة "

وهو التعريف الذي كان شائعا حتى وقت قريب ، إذ يعاب علي هذا التعريف أنه يربط السوق بمكان معين لا يتعداه ، وبأسلوب معين للتعامل وهو المقابلة المباشرة بين البائعين والمشترين ، بينما نجد أن معظم السلع التي نعرفها في الوقت الحاضر، يتم تبادلها في أسواق غير محددة بمكان معين إذ قد يشمل العالم كله وبالذات بعد ظهور التجارة الالكترونية ، فسوق نوع من السجائر المصرية قد تشمل كل مكان في الجمهورية، وقد تتعداها إلي دول أخري. كذلك نجد أن سوق سلعة أخرى كالسيارات مثلا لا تحددها الحدود السياسية أو الجغرافية للدولة المنتجة لها، بل قد تتعداها إلي كل مكان في العالم يوجد به أشخاص علي استعداد لشرائها، وهكذا الحال بالنسبة للكثير من السلع ، أو بالأحري بالنسبة للغالبية العظمي من السلع، فقد يتم تبادلها في أماكن قد تكون بعيدة كل البعد عن مكان إنتاجها، وتكون منتشرة جغرافياً للدرجة التي لا يمكن أن تضع لها حدود.

كذلك يلاحظ انه لا يشترط لقيام السوق أن يتم التقاء مباشر بين البائعين والمشترين ، إذ قد يتم الالتقاء بينهم بأي وسيلة من وسائل الاتصال كالمراسلة بالفاكس أو شبكات الإنترنت أو أي طريقة أخري من طرق الاتصال.

لذلك فان الاقتصاديين المحدثين يفضلون عدم الأخذ بالتعريف السابق للسوق ، ويعتبرون أن **السوق تعتبر قائمة إذا كان هناك وسيلة للاتصال بين مجموعة من البائعين والمشترين لتبادل سلعة**

معينة ، وفي ظل ظروف معينة. من هذا التعريف يمكننا أن نحـــدد عناصر قيام السوق الحديثة بأنها:

١- وسائل الاتصال.

٢- عدد المتعاملين من مشترين وبائعين.

٣- طبيعة ونوع السلعة.

٤- السعر.

٥- الظروف التي يتم في ظلها عملية التبادل.

وباختلاف هذه العناصر من سوق إلى آخر ، فإننا عادة ما نفــرق بين **أربعة أنواع من الأسواق** وهى :

- **سوق المنافسة الكاملة،**
- **سوق المنافسة الاحتكارية ،**
- **سوق احتكار القلة ،**
- **وسوق الاحتكار.**

ويمكن تعريف كل من هذه الأسواق كالآتي :

أولاً : سوق المنافسة الكاملة

توصف السوق بأنها سوق منافسة كاملة إذا ما توفرت فيهـــا مجموعة من الشروط ، تبين الظروف العامة التي تسودها ، سواء من حيث طبيعة السلعة ، أو من حيث طبيعة المتعاملين وعددهم ، ويمكن إيجاز هذه الشروط فيما يلي :

١- **كبر عدد المتعاملين** : يشترط أن يكون في السوق عدد كبير جدا من البائعين والمشترين بحيث لا يستطيع أحدهم أن يؤثر علي قوة السوق (الطلب أو العرض)

٢-عدم وجود اتفاق بين المتعاملين :

يشترط لتوافر حالة المنافسة الكاملة ، ألا يكون هناك أي أنواع من الاتفاقات المعقودة بين المتعاملين في السوق ، سواء كان هذا الاتفاق بين مجموعة من المنتجين وبعضهم البعض لإتباع سياسة إنتاجية معينة ، أو للوقوف ضد مجموعات أخري من المنتجين.

ويعتبر شرط عدم وجود اتفاق بين المتعاملين في السوق مكملاً لشرط كبر عدد المتعاملين ، إذ أن كلاً من الشرطين يستهدف عدم وجود عناصر احتكارية تؤثر علي السوق .

٣-المعرفة الكاملة بأحوال السوق:

يشترط أيضاً في سوق المنافسة الكاملة ، أن يكون جميع المتعاملين علي معرفة كاملة بأحوال السوق السائدة فعلاً ، وعلي علم دائم بأي تغيرات تحدث فيها. ولقد لعبت التكنولوجيا الحديثة في وسائل الاتصالات دورا كبيرا في توفير هذا الشرط.

٤- حرية الدخول والخروج إلى ومن السوق :

ويعني ذلك حرية خروج أي منتج من المنتجين من سوق السلعة . كما يعني حرية الدخول لأي فرد أو شركة في سوق السلعة.أي أن المنتجين يستطيعون الدخول في مجال الإنتاج ،

دون أن تقابلهم أي معارضة من جانب المنتجين القائمين، متمثلة في شكل تكتل لإغلاق السوق عليهم ، أو الحاجة إلى الحصول علي تصريح خاص أو امتياز معين من جانب الحكومة .

٥- تماثل وحدات السلعة :

ويعني هذا الشرط أن تكون وحدات السلعة التي ينتجها كل منتج ويعرضها في السوق متماثلة تماما مع الوحدات التي ينتجها باقي المنتجين الموجودين في السوق ، بحيث لا يوجد أي نوع من الاختلاف أو أوجه التميز بأي شكل من الأشكال بين هذه الوحدات.

آلية تحديد السعر في سوق المنافسة الكاملة

يتحدد سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة عند النقطة التي يتساوى عندها الطلب مع العرض. وسوف يتم عند هذا السعر جميع المبادلات التجارية. وأي منتج يحاول أن يرفع سعره عن هذا السعر سيؤدي إلى إعراض جميع المشترين عنه وتحولهم إلى غيره من المنتجين ، وخصوصاً أننا نفترض أن المشترين علي معرفة كاملة بأحوال السوق ، وأن بالسوق عدد كبير من المنتجين قادرين علي مواجهة تحول طلب المشترين من هذا المنتج إليهم ، وأن السلعة التي تتم التعامل فيها ذات وحدات متماثلة بحيث لا يستطيع هذا المنتج أن يبرر ارتفاع سعره دون اختلاف النوعية. كذلك سيؤدي خفض السعر عن طريق أحد المنتجين ولو بمقدار يسير إلى تحول جميع المشترين إليه ، ولكنه بناء علي افتراضنا فان العرض الفردي

لهذا المنتج من الصغر بحيث لا يستطيع أن يقابل التحول في الطلب إليه ، فإنه لذلك سوف يبيع كل ما لديه من السلعة بالسعر المنخفض ، في حين يظل الطلب الكلي علي السلعة كما هو بحيث يستمر التعامل في السوق بالسعر السائد.

ثانيا : سوق المنافسة الاحتكارية :

تعتبر سوق المنافسة الكاملة من الأنواع نادرة الوجود في الحياة العملية. في حين أن ما يسمي بسوق المنافسة الاحتكارية هو ذلك النوع الشائع الوجود بالنسبة للغالبية العظمي من السلع ، وفي ظل هذه السوق نجد أن هناك عدد كبير من البائعين ، كل منهم ينتج سلعة معينة ، وإن كانت متشابهة مع ما ينتجه الآخرون ، إلا أن المنتج يحاول أن يضيف إليها مجموعة من الصفات تميزها عن غيرها بهدف إقناع المشترين للإقبال عليها ، وبذلك يحاول أن يخلق لنفسه سوقاً خاصة به. ومثال ذلك سوق الألبان المبسترة في مصر حيث يتم التنافس بين عدد من الشركات المحتكرة لإنتاج هذه السلعة مثل شركة جهينة ودولسي وميكي لاند وشركة النيل وإنجوي ، كذلك سوق السجائر حيث يتم التنافس بين عدد من الشركات المنتجة للسجائر. ويجب أن نلاحظ أن سوق المنافسة الاحتكارية لا يسودها سعر واحد كما هو في سوق المنافسة الكاملة ، بل تتفاوت الأسعار وتختلف من فرد إلى آخر ومن مكان لآخر تبعاً لنوعية السلعة.

ثالثا : سوق احتكار القلة :

يتشابه هذا النوع من الأسواق مع سوق المنافسة الاحتكارية من حيث وجود اختلافات بين وحدات السلعة المنتجة ، وبالتالي وجود أسعار مختلفة لكل منهم. ولكن تختلف عنها من حيث عدد البائعين. إذ قد يكون العدد من الصغر بحيث أن أي فرد منهم يستطيع أن يؤثر تأثيرا مباشرا وفعالاً علي أحوال السوق من ناحية ، وعلي غيره من ناحية أخري. ولذلك تتسم قرارات المتعاملين في مثل هذا السوق بنوع من الحذر الشديد ، بل يمكن القول أن المنافسة بين هذه القلة عادة ما تبتعد تماما عن الأسعار، فلا يحاول أي منتج أن يخفض سعر سلعته خوفاً من أن يحذو الآخرون حذوه ، ومن ثم يضيعوا عليه فرصة الاستفادة من تخفيض السعر. وعادةً ما يسود سوق احتكار القلة نوع من الاتفاق بين جميع المنتجين علي إتباع سياسة واحدة بل وقد يصل الأمر بهم إلى تخصيص حصة إنتاجية لكل منهم.

أما إذا شعر أحد المنتجين أنه أعلي درجة من الكفاءة من بقية المنتجين ، وبأنه يستطيع أن ينتج السلعة بتكلفة اقل ، فإنه في هذه الحالة لن يتردد في خفض السعر بصورة ملحوظة ، وينجم عن ذلك إخراج بقية المنتجين من الصناعة ليكون هو المنتج الوحيد. وفي هذه الحالة نكون قد خرجنا عن نطاق سوق احتكار القلة ودخلنا في نطاق نوع أخر من الأسواق يسمي سوق الاحتكار.

وأقرب مثال لهذا السوق هو سوق قطع غيار السيارات حيث يتنافس عدد قليل من الشركات في إنتاج هذه السلعة وقد يكون عددها معروف علي مستوي العالم.

رابعا : سوق الاحتكار

في ظل هذا النوع من الأسواق نفرق عادة بين **نوعين من الإحتكار هما :**

- ✓ **احتكار البيع** : وهو الحالة التي يكون فيها منتج واحد قائم بالإنتاج ، بغض النظر عن عدد المشترين ، وهنا يكون العرض الفردي لهذا المنتج هو في نفس الوقت العرض الكلي للسلعة ، وفي مثل هذه الحالة كثيرا ما يلجأ المنتج المحتكر إلى تجزئه السوق الواحد إلى مجموعة من الأسواق ذات مرونات مختلفة للطلب ، ويتبع في كل من هذه الأسواق سياسة تختلف عن تلك المتبعة في الأسواق الأخرى ، كما يلجا المنتج المحتكر أيضا إلى التميز بين وحدات السلعة بقدر الإمكان لفرض أسعار مختلفة لكل منها. ويعتبر سوق إنتاج السيارات مثالاً لهذا السوق .
- ✓ **احتكار الشراء** : وهو تلك الحالة التي يكون فيها مشتري واحد للسلعة ، بغض النظر عن عدد البائعين. وهنا يكون الطلب الفردي لهذا المشتري هو الطلب الكلي علي السلعة. وهذا السوق نادر الوجود.

توازن المنتج في ضوء ظروف الأنواع المختلفة من الأسواق

- **المفهوم الاقتصادي للأجل القصير والأجل الطويل**

بعد أن أستعرضنا مفهوم السوق وأنواعه المختلفة ننتقل الآن إلى شرح كيفية حدوث توازن المنتج في ضوء كل نوع من أنواع هذه الأسواق ، ويتطلب الأمر قبل الدخول في هذا الموضوع أن نستعرض مفهومين أساسيين يرتكز عليهما توازن المنتج في الفترات الزمنية المختلفة وهي الأجل القصير والأجل الطويل حيث جري العرف الاقتصادي علي تقسيم الآجل إلى :

أولا : الأجل القصير Short Run

وهي تلك الفترة الزمنية التي يستطيع فيها المنتج أن يغير من حجم إنتاجه عن طريق تغير عوامل الإنتاج المتغيرة فقط ، كأن يغير من كمية الخامات التي يستخدمها أو كمية العمل التي يؤجرها ، إلى أخر ذلك من عوامل يمكن تغييرها في فترة قصيرة ، ولا يحتاج إلى ترتيبات خاصة.

ويلاحظ أن الأجل القصير غير مرتبط بفترة زمنية محدودة ، إذ يختلف من صناعة إلى أخري ، فقد يكون الأجل القصير بالنسبة لصناعة معينة هو بضعة أيام وقد يصل بالنسبة لصناعة أخري إلى بضعة شهور.

ثانيا : الأجل الطويل Long Run

هو تلك الفترة الزمنية التي تكون من الطول بحيث يستطيع فيها المنتج أن يغير من حجم إنتاجه (سعة المشروع) عن طريق تغيير جميع عوامل الإنتاج المتغيرة منها والثابتة ، مثل التغيير في عدد الآلات التي يستخدمها وبالتالي يغير من حجم مشروعه ، ويلاحظ أيضا أن الأجل الطويل يختلف من صناعة إلى أخرى حسب الفترة الزمنية لبناء رأس المال الثابت للصناعة.

- **توازن المنتج في ضوء ظروف سوق المنافسة الكاملة**

سبق لنا أن عرفنا توازن المنتج بأنه الحالة التي يكون فيها المنتج في وضع تنعدم فيه الرغبة بالتغيير ، أو بمعنى آخر في وضع ينتج فيه الكمية من السلعة التي تحقق له أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة ، وتسمى هذه الكمية بالكمية التوازنية.

وقد سبق لنا أن بينا أيضاً أن المنتج في تحديده لهذه الكميات إنما يقارن بين ما يتحمله من نفقات لإنتاج وحدة إضافية من السلعة ، وبين ما تحققه له هذه الوحدة الإضافية من إيرادات. وهو يتوسع دائما في الإنتاج مادامت الوحدة الإضافية التي ينتجها تعطي له إيراداً أعلى مما تتحمله من نفقات. ويتوقف المنتج عن التوسع عند النقطة التي تتساوى فيها التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي.

من ذلك نرى أن الكمية التوازنية لأي منتج من المنتجين – في ظل أي نوع من أنواع الأسواق – إنما تتحدد عند نقطة تقاطع منحنيي التكاليف الحدية والإيراد الحدي. ولئن كان هذا الشرط لازماً تحقيقة حتى يكون المنتج في حالة توازن ، إلا إن شكل منحنى التكاليف الحدية يختلف من منتج إلى آخر حسب نوع السوق التي يعمل في ظلها ، وبالتالي فان مقدار ما يحققه من أرباح أو ما يتحمله من خسائر إنما يتوقف بالتالي علي نوع السوق.

هذا وسوف نقوم في هذا الفصل ، بدراسة توازن المنتج ، في ظل المنافسة الكاملة في كل من الأجل القصير والأجل الطويل. وقبل التطرق لهذا الموضوع يجب أن نتعرف أولا علي كيفية تحديد السعر في سوق المنافسة الكاملة ثم نتطرق بعد ذلك لشرح كيفية توازن المنتج في الأجل القصير ثم في الأجل الطويل. ومن المهم أن نعرف شرط توازن المنتج في كل أجل من هذين الأجلين.

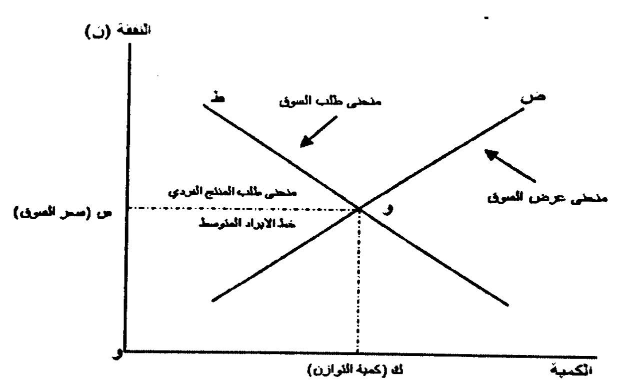
السعر في حالة المنافسة الكاملة

✓ **كيف يتحدد السعر في سوق المنافسة الكاملة ؟**

يتحدد السعر في سوق المنافسة الكاملة عن طريق قوي العرض والطلب، **عرض جميع المنتجين ، وطلب جميع المشترين** ، فإذا كان الطلب الكلي للسلعة يمثل الخط (ط) في الشكل رقم (٤٢) وكان العرض الكلي لها يمثله الخط (ع) ، فإن سعر السلعة في السوق سوف يتحدد عند المستوي(س) ، هذا السعر(س) لن يتأثر بدخول أو خروج أي من المشترين ، حيث أننا سبق أن

افتراضنا أن الطلب الفردي لأي مشتري يكون نسبة صغيرة جـــداً من الطلب الكلي للسلعة. كما أن هذا السعر لن يتـــأثر بـــدخول أو خروج أي من المنتجين نتيجة لافتراضنا أن العرض الفردي لأي منتج لا يكون سوي نسبة صغيرة جدا من العرض الكلي للسلعة.

شكل (٤٢) : تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة



من ذلك نري أن السعر الذي يتحدد في السوق يكون مفروضاً علي كل منتج فيه. وعليه أن يتقبله كما هو ، أو يتوقف عن الإنتاج. إذا أنه ليس في إستطاعة أي منتج بمفرده أن يغير من ســـعر الـــسوق بالزيادة أو النقصان. وهذا يعني أن منحني الطلب علي منتجات أي مُنتج (Producer) يأخذ شكل خط أفقي يقطع محور الأسعار عند السعر الذي يتحدد في السوق. كالخط و س في الشكل رقـــم (٤٢)، وعند هذا السعر يستطيع المنتج أن يبيع أي كمية ينتجها.

وحيث أن ما يحققه أي منتج من إيرادات ، إنما يتوقف أساســـاً علي السعر الذي يبيع به سلعته ، وعلي الكمية التـــي ينتجهـــا ،

لذلك فإن الأمر يتطلب منا هنـــا أن نتطــرق إلـــى موضـــوع الإيرادات.

- **وسوف نقوم هنا بالتفرقة بين ثلاث صور للإيرادات وهي :**

✓ **الإيراد الكلي (ي ك)** : ويتمثل فيما يحصل عليــه أي منتج من بيع كمية معينة من الــسلعة. ويــساوى حاصل ضرب السعر في الكمية المنتجة. أي أن :

الإيراد الكلي (ي ك)

= الكمية المنتجة ص × سعر الوحدة المنتجة ع ص

أي أن : ي ك = ع ص × ص

حيث ع ص = سعر الوحدة المنتجة

ص = عدد وحدات السلعة المنتجة

✓ **الإيراد المتوسط (ى م)** : ويتمثل في متوسط إيراد الوحدة المنتجة ، وهو يساوي خارج قسمة الإيراد الكلي (ى ك) علي الكمية المنتجة (ص). أي أن :

الإيراد المتوسط (ى م)

= الإيراد الكلي (ي ك) / الكمية المنتجة (ص).

ى م = ى ك ÷ ص = (ص × ع ص) ÷ ص = ع ص

أي أن : الإيراد المتوسط = سعر الوحدة المنتجة

✓ **الإيراد الحدي (ي ح)** : ويتمثل في إيــراد آخــر وحدة منتجة ، أو بمعني أخر يمثل الزيادة في الإيراد

الكلي نتيجة لزيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة. وبذلك يكون :

ى ح = Δي ك / Δص

= Δ (ص× ع ص) / Δ ص= ع ص

أي أن: **الإيراد الحدي = سعر الوحدة المنتجة**

من ذلك نري أنه إذا ما قمنا بدراسة إيراد المنتج الذي يعمل في ظل **المنافسة الكاملة** ، والذي يتميز بأن الطلب علي منتجه لا نهائي المرونة ، أي أن السعر الذي يبيع به ثابت ، بغض النظر عن حجم إنتاجه ، لوجدنا أن الإيراد الكلي الذي يحصل عليه هذا المنتج = السعر × الكمية. وبما أن السعر ثابت فإننا نستنتج من ذلك أن الإيراد الكلي يتناسب مع الكمية المنتجة.

أما عن **الإيراد المتوسط** فهو كما سبق أن أوضحنا **يساوي السعر.** وحيث أن السعر ثابت ، فأننا نستنتج من ذلك أن **الإيراد المتوسط يكون ثابتا** ويمثله بيانيا خطاً أفقياً يقطع المحور الرأسي عند السعر السائد في السوق.وبالرجوع إلى الشكل رقم (٤٢) فإننا نجد أن الخط الأفقي (و س) يمثل في نفس الوقت خط الإيراد المتوسط.

أما عن **الإيراد الحدي** فإننا أثبتنا أنه **يساوي سعر الوحدة المنتجة.** ونتيجةً لذلك فإن أي وحدة جديدة ينتجها المنتج سوف يبيعها عند السعر السائد في السوق (س) ، بمعني أن إيراده الكلي سوف

يزداد بمقدار هذا السعر ، ويمثله بيانيا الخط (و س) في الـــشكل رقم (٤٢).

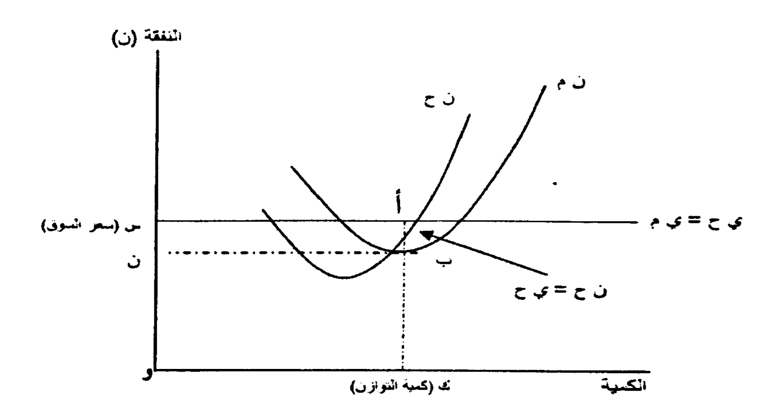
نخرج من ذلك كله ، بأنه في ظل المنافسة الكاملة يتساوى الإيراد المتوسط والإيراد الحدي مع سعر الوحـــدة المنتجـــة ، ويمـــثلهم منحني الطلب علي المنتج الذي يأخذ شكل خط أفقـــي والموضـــح بالخط (و س) في الشكل (٤٢) أي أن :

الإيراد الحدي = الإيراد المتوسط = سعر الوحدة المنتجة

✓ كيف يتحدد توازن المنتج في الأجل القصير في ضوء سوق المنافسة الكاملة ؟

حتى يمكننا أن نتعرف علي الشروط التـــي تحقـــق التـــوازن للمنتج الذي يعمل في ظل المنافسة الكاملة في الأجـــل القـــصير ، وحتى نستطيع أن نتعرف علي الكمية التوازنية ومقدار ما يحققـــه المنتج من أرباح أو ما يتحمله من خسائر ، علينا أن نقـــوم بعمـــل مقارنه بين تكاليفه سواء المتوسطة أو الحديـــة وبـــين إيراداتـــه ، سواء المتوسطة أو الحدية. وهذه المتغيرات يمكن تمثيلهـــا بيانيـــا بخطوط كالمبينة في الشكل رقم (٤٣).

شكل (٤٣) : توازن المنتج في ظل المنافسة الكاملة وفي الأجل القصير
(حالة تحقيق ربح)



وفي هذا الشكل نجد أن :

النفقة الحدية يمثلها المنحني ن ح

النفقة المتوسطة يمثلها المنحني ن م

في حين أن (ي ح) يشير إلى الإيراد الحدي ، (ي م) يشير إلى الإيراد المتوسط. وكما سبق أن بينا ، فإن وضع التوازن بالنسبة لأي منتج ، بغض النظر عن السوق التي يعمل في ظلها ، يتحدد <u>عندما تتساوى التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي.</u>

ويلاحظ من الشكل رقم (٤٣) أن منحني التكاليف الحدية يقطع منحني الإيراد الحدي عند النقطة أ ، ومن ثم فإنه إذا ما أسقطنا من هذه النقطة عامود علي المحور الأفقي الذي يمثل الكميات ،

لتحددت الكمية التوازنية التي يجب علي المنتج أن ينتجها وهي الكمية ك.

ولمعرفة ما يحققة المنتج من أرباح ، إذا ما أنتج هذه الكمية فإن الأمر يقتضي منا أن نقوم بحساب كل من الإيراد الكلي والتكاليف الكلية ، والفرق بينهما هو الذي يمثل إجمالي الربح.

فإذا ما علمنا – من واقع الشكل رقم (٤٣) – أن المنتج ينتج الكمية (و ك) ويبيعها بالسعر (و س) ، فإن الإيراد الكلي في هذه الحالة يتمثل في حاصل ضرب (و ك x و س) ، ويمثله هنا مساحة المستطيل (أ ك و س).

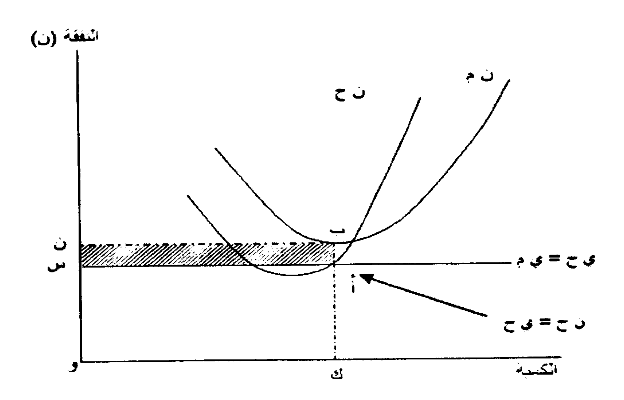
وإذا ما علمنا أيضا أن تكاليف إنتاج الوحدة في المتوسط هي الكمية (ون) فإن إجمالي تكاليف الإنتاج تكون هي حاصل ضرب الكمية المنتجة (و ك) في التكاليف المتوسطة (و ن) ، ويمثلها هنا مساحة المستطيل (ب ك و ن).

فإذا ما عرفنا الربح الكلي بأنه يساوي = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية لأتضح لنا أن الربح الكلي الذي يحققه المنتج في مثالنا هذا ، هو الفرق بين المستطيلين (أ ك و س)،(ب ك و ن) وهو ما يمثله المستطيل المحصور بينهما (أ ب ن س).

أما إذا افتراضنا أن السعر في السوق كان قد تحدد عند مستوي أقل من المستوي س ، أو أن تكاليف إنتاج أحد المنتجين كانت أعلي مما تعبر عنه منحنيات التكاليف في الشكل رقم (٤٣) ، فإن وضع التوازن بالنسبة لهذا المنتج سيكون مختلفا.

فإذا ما تصورنا مثلاً أن منتجاً يعمل في ظل ظـروف مثـل تلـك المبنية في الشكل (٤٤) فإننا نلاحـظ أن الكميـة التوازنيـة (ك) سوف تتحدد أيضاً كما في الشكل السابق عند نقطة تقاطع الإيـراد الحدي مع التكاليف الحديـة ، ولكـن يلاحـظ هنـا أن التكـاليف المتوسطة (و ن) تكون أعلي من الإيراد المتوسط أو الـسعر(و س) ، وبذلك فإن المنتج يكون متحملاً خـسائر قـدرها (س ن) بالنسبة لكل وحدة منتجة ، أي خسائر إجمالية يمثلها فـي الـشكل مساحة المستطيل (ب أ س ن). وفي مثل هـذه الحالـة ، علـي المنتج أن يتخذ قرارا ، إما بالاستمرار في الإنتاج أو وقف نـشاطه الإنتاجي إلى حين تحسن ظروف السوق ، وحتى يستطيع المنتج أن يتخذ القرار المناسب فإنه عادةً ما يفرق بين تكاليف الإنتاج الثابتـة وتكاليف الإنتاج المتغيرة ، ويتوقف علي المقارنة بين جملة إيراداته وتكاليف الإنتاج المتغيرة. أو علي المقارنة بين مـا يتحملـه مـن خسائر وبين تكاليف الإنتاج الثابتة. فإذا كانـت إيراداتـه تغطـي تكاليف إنتاجه المتغيرة ، أو بمعني آخر إذا كانت خسائره أقل مـن تكاليف إنتاجه الثابتة ، فإنه من الأفضل له أن يستمر في الإنتاج في الأجل القصير ، وذلك لان استمراره في الإنتـاج سـوف يحملـه خسائر أقل من تلك التي يتحملها لو أنه توقف عن الإنتاج ، والتـي تتمثل فيما يجب عليه أن يتحمله من تكاليف ثابتة. ولتوضيح هـذه النقطة نسوق المثال التالي :

شكل (٤٤) : توازن المنتج في ظل المنافسة الكاملة وفي الأجل القصير
(حالة تحقيق خسائر)



إذا إفتراضنا أن منتجاً ما ينتج في ظروف المنافسة الكاملة ، وأن بيانات تكاليفه وإيراداته هي كما يلي

- إجمالي تكاليف الإنتاج عند نقطة التوازن = ١٠٠٠ جنيه.
- إجمالي تكاليف الإنتاج المتغيرة عند نقطة التوازن =٨٠٠ جنيه.
- إجمالي تكاليف الإنتاج الثابتة عند نقطة التوازن =٢٠٠ جنيه .
- الإيراد الكلي عند نقطة التوازن =٨٠٠ جنيه

ففي هذه الحالة نجد أن الإيراد الكلي يمكنه أن يغطي إجمالي التكاليف المتغيرة وجزء من التكاليف الثابتة ، ويكون القدر من

الخسائر متمثلا في ١٠٠ جنيه من النفقات الثابتة ، وعليه فإن من مصلحة هذا المنتج أن يستمر في الإنتاج في الأجل القصير متحملا خسائر مقدارها ١٠٠ جنيه ، حيث أنه إذا توقف عن الإنتاج فسوف يخسر كل التكاليف الثابتة والمتمثلة في ٢٠٠ جنيه والتي يقوم بإنفاقها سواء أنتج أو لم ينتج.

نفترض بعد ذلك أن نفس المنتج يحقق إيراداً كليا عند نقطة التوازن قدره ٧٥٠ جنيه ، بمعني إن هذا الإيراد الكلي لا يستطيع تغطية كل التكاليف المتغيرة وكذلك تصبح خسائره مساوية ٥٠ جنيه من التكاليف المتغيرة بالإضافة إلى ٢٠٠ جنيه (النفقات الثابتة). وبذلك يكون إجمالي خسائره ٢٥٠ جنيه. ففي هذه الحالة فإنه يجب أن يتوقف عن الإنتاج ، لأن توقفه عن الإنتاج سوف يؤدي إلى تحمله خسائر متمثلة في النفقات الثابتة فقط والتي تقدر ب ٢٠٠ جنيه فقط.

... ومما سبق يتضح لنا بأن **المنتج الفرد في حالة المنافسة الكاملة يكون في حالة توازن في الأجل القصير عند النقطة التي يتساوى فيها الإيراد مع النفقة الحدية بشرط ألا يقل الإيراد الكلي عن أجمالي النفقة المتغيرة** ، بمعني أخر أن يكون السعر من الارتفاع بحيث يغطي متوسط النفقة المتغيرة.

✓ كيف يتحدد توازن المنتج في الآجل الطويل في ضوء سوق المنافسة الكاملة ؟

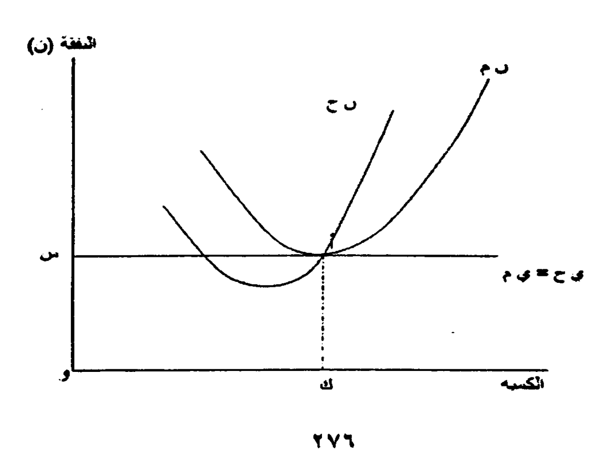
في الجزء السابق ، درسنا توازن المنتج الفرد ، الذي يعمل في ظل سوق المنافسة الكاملة ، وذلك في الأجل القصير. ووجدنا أن المنتج يكون في حالة توازن إذا ما تساوي الإيراد الحدي مع النفقة الحدية، وقد قمنا باستعراض حالتين من التوازن.

أما في **<u>الأجل الطويل</u>** ، حيث يكون هناك من الوقت ما يكفي لدخول منتجين جدد للاستفادة من الأرباح – إذا ما تحققت مثل هذه الإرباح – أو خروج منتجين **قدامي** هرباً من الخسائر في الأجل القصير. ويؤدي دخول أو خروج المنتجين إلى إحداث تغيرات في العرض الكلي للسلعة بالزيادة أو النقصان ، بحيث يؤثر ذلك علي السعر السائد في السوق انخفاضا أو ارتفاعا ، وبالتالي يؤدي إلى التأثير علي الأرباح أو الخسائر بحيث تتلاشى في الأجل الطويل. وبذلك يحصل كل منتج علي أرباحه العادية فقط ، ومن ثم ينعدم الدافع لدخول منتجين جدد أو خروج منتجين قدامي. وهنا تصبح الصناعة كلها في حالة توازن .

فإذا ما عدنا إلى حالة المنتج الممثلة في الشكل رقم (٤٣) ، حيث حصل علي ربح قدره (س ن) عن كل وحدة من الوحدات المنتجة ، ولو افتراضنا (نتيجة لتوفر المعرفة الكاملة بأحوال السوق) أن كل المنتجين يحصلون علي أرباح غير عادية سوف تغري منتجين جدد للدخول في هذه الصناعة للاستفادة من معدل الربح المرتفع ،

وبالرغم من افتراضنا السابق من دخول منتج واحد لن يؤثر علـــي العرض الكلي للسلعة في السوق ، إلا أن دخول أعداد كبيـــرة مـــن المنتجين من شأنه أن يزيد هذا العرض للدرجة التي تخفـــض مـــن السعر إلى مستوى أقل من المستوى س. ومن شأن هذا الانخفاض في السعر (مع بقاء منحنيات التكاليف علي مـــا هـــي عليـــه) أن يؤدي إلى انخفاض معدل الربح. وهكذا نجد أن دخول أي عدد من المنتجين ، يؤدي إلـــى انخفـــاض الخـــط (ي ح = ى م) إلـــى المستوي الذي يمس فيه منحني التكاليف المتوسطة عند أدني نقطـــة لها ، وهي النقطة أ في الشكل رقم (٤٥). وعند هذه النقطة يكون الإيراد المتوسط (و س) مساويا للتكاليف المتوسطة ، ومـــن ثـــم تتلاشى الأرباح التي كان يحصل عليها المنتجون ، وينعدم الـــدافع لدخول منتجين جدد وتصبح الصناعة كلها في حالة توازن.

شكل (٤٥) : توازن المنتج وتوازن الصناعة في المدى الطويل في ظل المنافسة الكاملة



أما إذا عدنا إلى حالة المنتج الممثلة في الشكل رقم (٤٤) ، والتي كان يتحمل فيها خسائر قدرها (ن س) عن كل وحدة منتجة ، فإنه وإن كان يتحمل هذه الخسائر في الأجل القصير إذا كانت أقل من نفقاته الثابتة إلا أنه في الأجل الطويل سوف يخرج هو ، ومن مثل وضعه من مجال الصناعة ، مما يؤدي إلى نقص العرض الكلي للسلعة في السوق ، وبالتالي يرتفع السعر إلى مستوي أعلي من المستوي س. ويتمثل بيانياً في ارتفاع الخط (ي ح = ي م). ويستمر هذا الخط في الارتفاع مع خروج أي مجموعة من المنتجين إلى الحد الذي يمس فيه منحني التكاليف المتوسطة، كما هو الحال في الشكل رقم (٤٥) ، وهنا تتساوى التكاليف المتوسطة مع الإيراد المتوسط، وتتلاشي الخسائر التي يتحملها المنتجين ، وينعدم الدافع لخروج المنتجين من هذه الصناعة ، وهنا تصبح الصناعة كلها في حالة توازن.

ومن ذلك نري أن **<u>شروط التوازن بالنسبة للمنتج وبالنسبة للصناعة في الأجل الطويل هي أن :</u>**

الإيراد الحدي = التكاليف الحدية
& الإيراد المتوسط = التكاليف المتوسطة

✓ **كيف يتحدد توازن المنتج في حالة سوق احتكار البيع ؟**

يتميز هذا النوع من الأسواق بوجود منتج واحد يقوم بإنتاج السلعة ، لا يشاركه في إنتاجها أحداً. ومن ثم فان العرض الفردي لهذا المنتج يكون هو العرض الكلي للسلعة في السوق.

وليس معني وجود منتج محتكر أن يكون في استطاعته التحكم التام في أحوال السوق ، إذ أن طلب المستهلكين ، بالإضافة إلى عرض المنتجين، يمثل عنصرا فعالاً في تحديد السعر ، فلا يستطيع المحتكر مثلا أن يعرض أي كمية يشاء ويبيعها بأي سعر يريد ، ولكنه يستطيع فقط أن يتحكم إما في السعر الذي يبيع به السلعة التي ينتجها ، وإما في الكمية التي يعرضها للبيع. فإذا ما حدد المنتج سعراً محدداً يبيع به سلعته فإن المستهلكين هم الذين يحددون الكمية التي يطلبونها عند هذا السعر ، وإذا ما حدد المنتج الكمية التي يبيعها أي التي يعرضها في السوق فإن المستهلكون هم الذين يحددون السعر الذي يشترون به هذه الكمية. من ذلك نرى أنه إذا ما أراد المنتج المحتكر إن يبيع كميات إضافية من السلعة التي ينتجها فإنه لا يستطيع ذلك إلا إذا قام بتخفيض السعر للحد الذي يجعل المستهلكون يشترون به هذه الكمية. وهذا يعني أن الزيادة في الكمية المنتجة لابد وأن تكون مصحوبة بانخفاض في السعر. ومن ذلك نستنتج أن منحني الطلب علي المنتج إنما يأخذ الشكل المألوف لمنحني الطلب ذي الميل السالب. والجدول

رقم (١٣) يعطي مثالا لجدول الطلب والإيراد الحدي لمنتج يعمل في ظل سوق احتكار البيع.

جدول رقم (١٣) : جدول الطلب والإيراد الحدي
لمنتج يعمل في ظل سوق احتكار البيع (مثال افتراضي)

الكمية المنتجة	السعر (وحدة)	الإيراد الكلي	الإيراد الحدي
١	٢٠	٢٠	—
٢	١٩	٣٨	١٨
٣	١٨	٥٤	١٦
٤	١٧	٦٨	١٤
٥	١٦	٨٠	١٢
٦	١٥	٩٠	١٠
٧	١٤	٩٨	٨
٨	١٣	١٠٤	٦
٩	١٢	١٠٨	٤
١٠	١١	١١٠	٢

وهناك ملحوظتان علي هذا الجدول تجدر الإشارة إليهما :

- **علي خلاف الحال بالنسبة للمنتج الفرد في ظل المنافسة الكاملة ، نجد أن الإيراد الحدي الذي يواجه المنتج المحتكر لا يساوي الإيراد المتوسط**

(مع ملاحظة أن الإيراد المتوسط هو سعر الوحدة).

- أن معدل الانخفاض في الإيراد الحدي ، يكون أكبر من معدل الانخفاض في الإيراد المتوسط ،بل أنه يمكننا القول علي وجه التحديد أنه إذا كان الإيراد المتوسط ، أي الطلب ، يأخذ شكل خط مستقيم ، فإن الإيراد الحدي يأخذ أيضاً خط مستقيم إلي يسار – أدني – خط الطلب ، ويكون معدل تغير الإيراد الحدي ضعف تغير معدل خط الطلب ، بحيث أن تخفيض السعر بمقدار جنيه واحد يؤدي إلى تخفيض الإيراد الحدي بمقدار جنيهان.

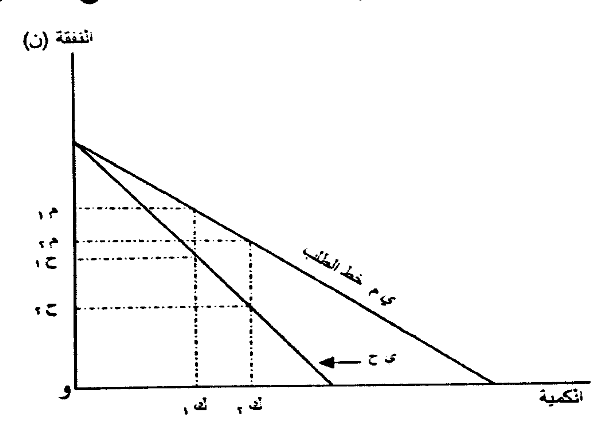
ويمثل الشكل رقم (٤٦) العلاقة بين هذين المتغيرين للمنتج المحتكر. حيث نجد إن :

- الخط (ي م) يمثل خط الإيراد المتوسط أو خط الطلب ،
- الخط ي ح يمثل خط الإيراد الحدي.

ومن هذا الشكل نري أن المنتج إذا ما قام بإنتاج الكمية ك١ ، فإنه سيبيع هذه الكمية بالسعر م١ للوحدة ، وسوف يحصل علي إيراد حدي قدره ح١ من الوحدة الأخيرة. فإذا ما زادت الكمية المنتجة من ك١ إلى ك٢ بمقدار (ك ٢ – ك١) فسوف يؤدي ذلك إلى انخفاض السعر من م١ إلى م٢ أي بمقدار (م ١– م٢) ، وسوف يؤدي ذلك أيضا إلى انخفاض الإيراد الحدي من ح١ إلى ح٢. أي

بمقدار (ح١- ح٢). ويلاحظ من الشكل أن المسافة (ح١- ح٢) ضعف المسافة (م ١- م٢).

شكل (٤٦) : الإيراد الحدي والإيراد المتوسط للمنتج المحتكر



ويكون المنتج المحتكر في حالة توازن ، إذا ما أنتج تلـك الكميـة التي تعطي <u>أكبر ربح ممكن</u>. وبالتالي ، فإن المنـتج يـستمر فـي التوسع في الإنتاج ما دامت كل وحدة جديدة يقوم بإنتاجها تحقق له ربحاً صافياً يضاف إلى جملة الأرباح التـي سـبق تحققيهـا مـن الكميات السابقة. وهذا معناه أنه علي الرغم من أن أي وحدة جديدة ينتجها ستؤدي إلي خفض الإيراد الحدي الذي يحصل عليه ، كمـا تؤدي أيضا إلى زيادة التكاليف الحدية ، إلا أنه في المراحل الأولي يكون مستوي الإيراد الحدي أعلي من مستوي التكلفة الحدية بحيث

تحقق ربحاً حدياً موجباً. ويتوقف المنتج عن التوسع في الإنتاج عندما يكون الربح الحدي سالباً ، إذ أن إنتاج أي وحدة إضافية في هذه الحالة من شأنه إن يجعل الإيراد الحدي لها أقل من نفقتها الحدية ، وبالتالي تحقق له ربحا حدياً سالبا (خسارة) يخفض من جملة الإرباح التي يحققها من جميع الوحدات السابقة. ويمثل الجدول رقم (١٤) الإرباح الحدية والإيراد الحدي لمنتج يعمل في سوق الاحتكار (في الأجل القصير).

جدول (١٤) : الإرباح الحدية والإيراد الحدي لمنتج يعمل في سوق الاحتكار (في الأجل القصير) – مثال افتراضي

الكمية المنتجة بالوحدة	الإيراد الحدي (١)	التكاليف الحدية (٢)	الربح الحدي (١)-(٢)	الربح الإجمالي
١	٢٠	٥	١٥	١٥
٢	١٨	٦	١٢	٢٧
٣	١٦	٧	٩	٣٦
٤	١٤	٨	٦	٤٢
٥	١٢	٩	٣	٤٥
٦	١٠	١٠	–	٤٥
٧	٨	١١	٣-	٤٢
٨	٦	١٢	٦-	٣٦

(الأرباح الحدية والإيراد الحدي والتكاليف الحدية مقاسة بالوحدة النقدية)

ويلاحظ من هذا الجدول السابق أنه بالرغم من أن الإيـراد الحدي يتناقص مع زيادة الإنتاج وأن التكاليف الحدية تتزايـد ، إلا أن مستوى التكلفة الحدية يكون أقل من مستوي الإيراد الحدي فـي المراحل الأولي من الإنتاج بحيث يؤدي التوسع في الإنتاج في هذه المرحلة إلى تزايد الإرباح الإجمالية. فالوحدة الأولى مـثلا تكلـف المنتج ٥ وحدات نقدية وتعطي له إيرداً قدره ٢٠ وحدة نقديـة ، وبذلك تحقق له ربحاً قدرة ١٥ وحدة نقدية. والوحدة الثانية تكلـف المنتج ٦ وحدات نقدية (أي أكثر من الوحدة الأولي) وتحقـق إيراداً قدره ١٨ وحدة نقدية (أي أقل من الوحدة الأولي) ، وبذلك تحقق له ربحاً حدياً قدره ١٢ وحدة نقدية فقط يضاف إلى الـربح الناشئ عن الوحدة الأولي ليصبح الربح الإجمالي للوحـدتين ٢٧٠ وحدة نقدية ، وهكذا الحال بالنسبة للوحدات التالية حيث نجد أن كل وحدة إضافية تكلف المنتج تكلفة أعلي من الوحدة السابقة ، في حين تعطي له إيراداً أقل ، وبذلك تحقق له ربحاً حدياً أقل يضاف إلـى الربح الإجمالي المحقق علي الوحدات الـسابقة.وإذا وصـلنا إلـى الوحدة السادسة فإننا نجد أن الإيراد الحدي يتساوى مـع التكـاليف الحدية وبذلك يكون الربح الحدي صفرا، ويبلغ الـربح الإجمـالي أقصي قيمة له وهي ٤٥ وحدة نقدية ، **وهنا يكون المنتج في حالة توازن**. وذلك لأن أي زيادة في الإنتاج بعد ذلك ستحقق له ربحـا حديا سالبا (أي خسارة) تخفض من أرباحه الإجمالية التي يحققها من الوحدات السابقة ، فمثلا نجد أن الوحدة السابعة تكلف المنـتج

١١ وحدة نقدية وتعطي له ايراداً قدره ٨ وحدات نقدية ، وبـــذلك تحقق له خسائر قدرها ٣ وحدات نقدية ، وتخصم من الربح السابق ليصبح ٤٢ وحدة نقدية.

ونخلص مما سبق أن توازن المنتج الذي يعمل في ســوق الاحتكار (في الأجل القصير) يتحقق عنــدما يتــساوى الإيـــراد الحدي مع التكاليف الحدية.

ويمكن تمثيل نقطة توازن المنتج في حالة الاحتكار (فـــي الأجـــل القصير) بيانياً في الشكل البياني رقم (٤٧) حيث أن :

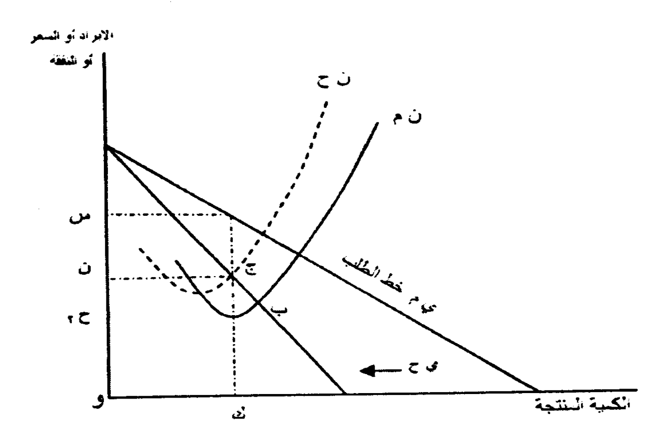
- الخط ي م يمثل خط الطلب (الإيراد المتوسط).
- الخط ى ح يمثل خط الإيراد الحدي.
- المنحني ن ح يمثل النفقة الحدية.
- المنحني ن م يمثل النفقة المتوسطة.

وفي هذا الشكل ، يتحدد توازن المنتج عند النقطة التي يقطـــع فيها **خط الإيراد الحدي منحني النفقة الحدية** ، وهي النقطة ج ، فإذا ما أسقطنا من هذه النقطة عموداً على محـــور الكميـــة المنتجة ، لتحددت الكمية التوازنية (و ك).

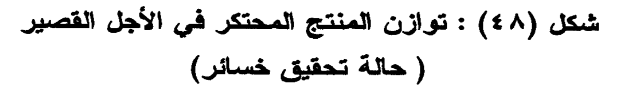
وتتحدد النفقة المتوسطة لهذه الكمية عند النقطة التي يقطـــع فيهـــا العامود المقام من ك على منحني النفقة المتوسطة عند النقطة ب ، وبذلك تكون النفقة المتوسطة هـــي و ن ، وبـــذلك يحقـــق المنـــتج إيرادات إجمالية مساوية لحاصل ضرب الكمية و ك في الـــسعر و س ، ويمثله هنا مساحة المستطيل أ ك و س ، كما يتحمل المنـــتج

نفقة إجمالية مساوية لحاصل ضرب الكمية و ك في النفقة المتوسطة و ن ، يمثلها هنا مساحة المستطيل ب ك و ن ، والفرق بينهما أنما يمثل ما يحققه المنتج من أرباح إجمالية.

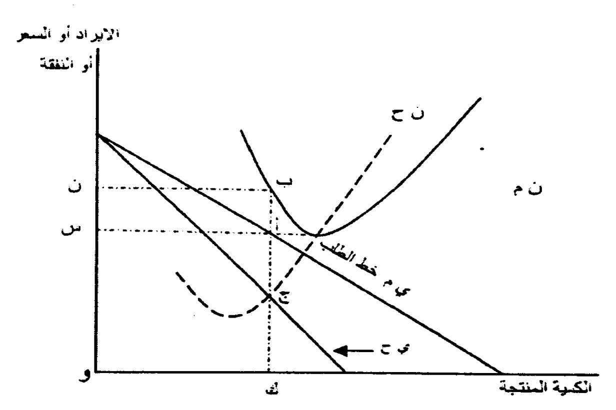
شكل (٤٧) : توازن المنتج المحتكر في الأجل القصير (حالة تحقيق ربح)



أما الحالة التي يتحمل فيها المنتج المحتكر خسائر ، فيمثلها الشكل رقم (٤٨). وفي هذه الحالة فإن المنتج المحتكر عليه أن يستمر في الإنتاج في الأجل القصير ، ما دام إيراده يغطي نفقته المتغيرة، أو بمعني أخر ما دام ما يحققه من خسائر أقل مما يتحمله من نفقات ثابتة.



شكل (٤٨) : توازن المنتج المحتكر في الأجل القصير
(حالة تحقيق خسائر)



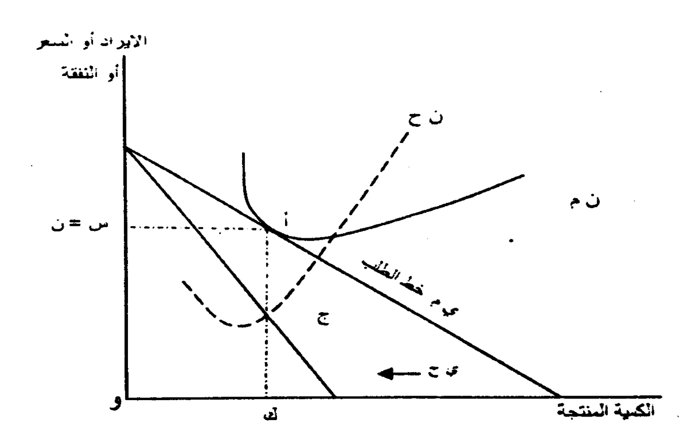
أما إذا كانت إيراداته (ى) لا تغطي نفقاته المتغيرة ، ففــي هــذه الحالة يكون من مصلحة المحتكر أن يتوقف عن الإنتاج ، متحملا نفقاته الثابتة التي تكون أقل من الخسائر التي يمكن أن يتحملهــا إذا استمر في الإنتاج. ولكن يلاحظ في غالبية الأحيان ، أن المنــتج ، حتى في مثل هذه الظروف لا يتوقف عن الإنتاج إما محافظة علي سمعته في السوق ، وإما خوفا من دخول منتجين آخرين يشاركونه الإحتكار ، وإما بسبب التزام قانوني من جانبه قبل الحكومــة بــأن يستمر في الإنتاج. لذلك فإننا نجد أن المنتج المحتكر عادة ما يستمر في الأجل القصير علي أمل أن تتغير ظروف السوق عــن طريــق زيادة في طلب المستهلكين أو انخفاض في نفقة الإنتاج.

✓ **كيف يتحقق توازن المنتج المحتكر في الأجل الطويل ؟**

إذا ما حقق المنتج أرباحاً في الأجل القصير فإنه سيحتفظ بهذه الإرباح في الأجل الطويل ، حيث أنه لا يوجد ما يحول دون احتفاظه بهذه الأرباح إلا إذا ما حدث تغير في طلب المستهلكين أو في نفقات الإنتاج ، وهذا طبعا علي افتراض أن المنتج سوف يتمكن من إغلاق السوق علي نفسه ، ويمنع منتجين آخرين من الدخول للاستفادة من الأرباح العالية.أما إذا كان المنتج يتحمل خسائر في الأجل القصير واستمرت هذه الخسائر في الأجل الطويل فإنه لابد أن يتوقف عن الإنتاج نهائيا أو يغير من حجم مشروعه ، أي نفقاته الثابتة والمتغيرة ، حتى تتلاشى هذه الخسائر. ويكون المنتج في حالة توازن ، **عند النقطة التي يمس فيها خط الإيراد المتوسط منحني النفقة المتوسطة ،** كما هو مبين في الشكل رقم (٤٩).

وفي هذا الشكل ، نري أن المنتج ينتج الكمية و ك ، ويبيعها عند السعر و س ، وتكون نفقته المتوسطة هي و ن = و س ، أي أن النفقة المتوسطة = الإيراد المتوسط. وبذلك لا يحقق المنتج أي إرباح غير عادية كما لا يتحمل أي خسائر.

شكل (٤٩) : توازن المنتج المحتكر في الأجل الطويل



✓ كيف يتحقق توازن المنتج في حالة المنافسة الاحتكارية ؟

سبق أن عرفنا سوق المنافسة الكاملة بأنها السوق التي يكون فيها عدد كبير من البائعين و المشترين ، ويتعاملون في سلعة متجانسة الوحدات وتسود بينهم المعرفة الكاملة بأحوال السوق ، ومن ثم فان السعر الذي يتم به التعامل يكون واحدا بالنسبة لجميع المتعاملين. وأن أي منتج يحاول أن يرفع سعره – ولو بمقدار صغير– عن سعر السوق سيؤدي إلى تحول جميع المستهلكين عنه ، أي أن الطلب علي المنتج الفردي يكون طلب كامل المرونة.

ولكن إذا افتراضنا عدم توافر المعرفة الكاملة بأحوال السوق من جانب المستهلكين ، للدرجة التي يستطيع فيها أي منتج أن يميز السلعة التي يقوم بإنتاجها عن تلك التي ينتجها بقية المنتجين ، فإنه

بذلك يتمكن من ربط جزء من المشترين بسلعته ، بحيث يجعلهم يفضلونها علي غيرها ، لما تتسم به من مزايا ، أو لما يعتقدون (سواء عن صواب أو خطأ) أنها تتسم به من مزايا ، وبالتالي يتمكن المنتج من رفع سعره الذي يبيع به بقيه المنتجين في السوق ، دون أن يؤدي ذلك إلى تحول جميع المشترين عنه.وفي الحقيقة فإن جزء من الطلب علي سلعته قد يتحول إلى المنتجين الآخرين ، وسوف يتوقف هذا الجزء إلى عنصرين أساسيين هما :

١. قدرة المنتج علي تمييز سلعته عن غيرها من السلع ، بحيث كلما زاد هذا التميز ازداد ارتباط المستهلكين بها ، وبالتالي يكون الجزء الذي يتحول عنه سيكون صغيرا.

٢. مقدار الارتفاع في السعر عن أسعار بقية المنتجين.

ولتوضيح ذلك نسوق المثال التالي :

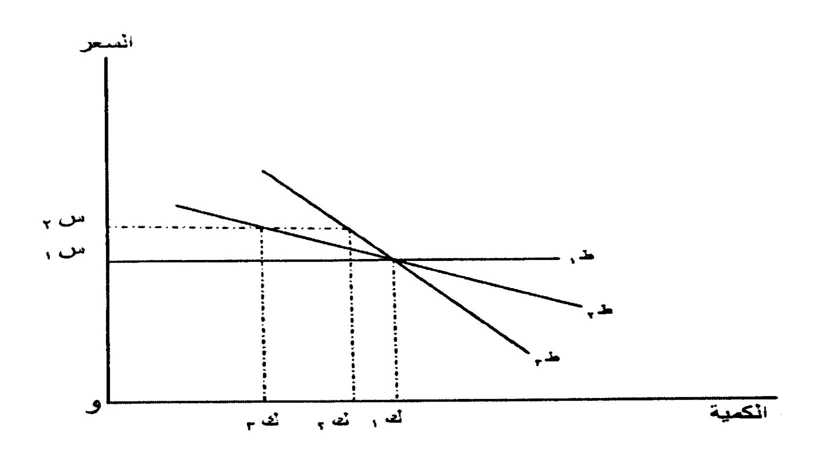
إذا افتراضنا أن منحني الطلب علي المنتج (في حالة تجانس جميع وحدات السلعة في السوق) يمثله الخط الكامل المرونة ط١ في الشكل رقم (٥٠) ، وأن المنتج يقوم بإنتاج الكمية ك١. فإننا نلاحظ أنه إذا ما قام بتمييز سلعته بحيث يشعر بعض المستهلكين أن ما ينتجه يختلف عما ينتجه الآخرون ، فسوف يؤدي ذلك أخذ منحني الطلب شكلاً مختلفاً ، بحيث يصبح أكثر ميلا ، أي اقل مرونة ، كما هو الحال بالنسبة للخط ط٢. وفي ظل هذا الخط نجد أن رفع السعر من س١ إلى س٢ لن يؤدي إلى تحول الطلب كلية

عنه ، ولكن سوف يتحول فقط ذلك الجزء الـذي تمثلـه الكميـة ك١ك٢، وهكذا نجد أنه كلما رفع المنتج السعر كلما أدى ذلك إلـى تحول جزءً أكبر من الطلب عنه.

وإذا ما قام المنتج بزيادة في تمييز السلعة ، بحيث يزداد الفرق في نوعيتها عن غيرها من السلع ، فان ذلك سوف يؤدي مرة أخـري إلى تغيير منحني الطلب ، ليأخذ الشكل الأقل مرونة ط٣ ، وبالتالي يصبح السوق التي يعمل في ظلها هذه المنتج أكثر انفـصالاً عـن أسواق المنتجين الآخرين ، ويصبح المنتج أكثر حرية فـي تغييـر السعر الذي يبيع به بحيث نجد أن رفع السعر من س١ إلى س٢ لن يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة إلا بالمقدار الأقل ك١ك٢.

من ذلك نري أنه في ظل المنافسة الاحتكاريـة ، لا تقـوم المنافسة بين المنتجين علي أساس تخفيض الأسعار ، ولكن تقـوم علي أساس محاولة كل منهم أن يفصل السوق التي يعمل بها عـن غيرها من الأسواق، ويحاول إن يزيد من ارتباط المستهلكين بمـا ينتجه ، بحيث يجعلهم أقل رغبة في التحول عنـه نتيجـةً لرفـع السعر. فإذا ما نجح في ذلك ، فإنه يكون في موقف شبيه بموقـف المحتكر ، وبالتالي يسلك سلوكاً قريبا من سلوك المنتج المحتكـر. ولكن مع الأخذ في الاعتبار أن الطلب عليه يكون أكثر مرونة من مرونة الطلب علي المنتج المحتكر ، وبالتالي فـأن قدرتـه علـي التصرف في السوق تكون محدودة .

شكل (٥٠) : توازن المنتج في ظل المنافسة الاحتكارية



من ذلك نري أنه إذا كان الخط ط١ يعبر عن المنتج الذي يقوم بإنتاج جزء بسيط من العرض الكلي لسلعة متجانسة ، وإذا كان الخط ط٣ يمثل منحني الطلب إذا كان المنتج هو المحتكر الوحيد لهذه السلعة ، فإنه في حالة المنافسة الاحتكارية ، أو بتعبير أدق في حالة المنافسة غير الكاملة ، يكون منحني الطلب أكثر ميلاً من الخط ط١ ، وأقل ميلاً من الخط ط ٣ ، واقترابه أو ابتعاده عن الخط ط٣ يتوقف أساسا علي قدرته علي تمييز سلعته عن غيرها من السلع.

ولكن قد يثار سؤال عن نوعية المنافسة التي يمكن أن تنشأ إذا كانت السلعة التي يتم التعامل عليها في السوق سلعة متجانسة ، في

حين أن المنتجين لها ليسوا من الكبر بحيث تتسم السوق بحالة المنافسة الكاملة، في مثل هذه الحالة يمكن القول أن كل منتج من المنتجين سوف يحاول أن يجذب نحوه أكبر عدد ممكن من المستهلكين ، وذلك بتعريفهم بنفسه وبالسلعة التي ينتجها عن طريق الإعلانات بحيث يجعل الكمية التي يبيعها تقترب من الكمية التي تحقق التوازن. أي الكمية التي يكون عندها الإيراد الحدي مساويا للنفقة الحدية.

ومن أمثلة سوق المنافسة الاحتكارية سوق منتجات الألبان والشاي والزيوت النباتية وزيوت محركات السيارات والتليفزيونات .

الفهرست


PRINT
للطباعة والتغليف
ت :٨٣٢٦٥٨٠